



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, JURÍDICAS Y DE LA
COMUNICACIÓN

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Las empresas y la política fiscal española (1970-2025)

Presentado por Cristina Rueda Merino

Tutelado por Jorge Lafuente Del Cano

Segovia, 14 de Mayo de 2025

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
1. Planteamiento de la hipótesis	3
2. Objetivos del trabajo	3
3. Metodología y estructura del trabajo.	5

CAPÍTULO 1

Conceptos fundamentales

1.1. Definición de política fiscal	8
1.2. El sector público y las herramientas de la política fiscal	8
1.2.1 Gasto público	9
1.2.2 Ingresos públicos o impuestos	11
1.3. Diferencias entre política fiscal expansiva, contractiva y neutral	13
1.3.1 Política fiscal expansiva	13
1.3.2 Política fiscal contractiva.....	14
1.4. Política fiscal y su relación con la política monetaria	15

CAPÍTULO 2

La política fiscal en España

2.1 Reforma fiscal de los años 70	18
2.2 Política fiscal durante la crisis de 2008	21
2.3. Cambios recientes tras la COVID-19	24

CAPÍTULO 3

Impacto de la política fiscal en las empresas

3.1. Influencia de la política fiscal en los costes de las empresas	28
3.2. Efectos de los impuestos directos e indirectos sobre las empresas	29
3.3. El gasto público y su impacto en la demanda de bienes y servicios	30
3.4. Grandes empresas y Pymes	32
3.4.1 Impacto en las grandes empresas.....	33
3.4.2 Impacto en las Pymes	34
3.5. Incentivos fiscales y su efecto en la inversión de las empresas	35
3.5.1. Deducciones por investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)	36
3.5.2. Ley de Startups: impulso a las nuevas empresas	36
3.5.3. Patent Box	37
3.5.4. Zonas fiscales especiales	37
3.5.5. Bonificaciones por contratación y creación de empleo	38

CONCLUSIONES	39
---------------------------	----

REFERENCIAS	42
--------------------------	----

INTRODUCCIÓN

1. Planteamiento de la hipótesis

Los gobiernos utilizan una herramienta esencial para administrar, gestionar y controlar la economía de un país, a esta herramienta la denominamos Política Fiscal. La Política Fiscal influye tanto el gasto público como en la recaudación de impuestos, y a lo largo de la historia, ha pasado por transformaciones significativas, y por ello, ha influido de manera considerable en el comportamiento tanto de las empresas, como de la inversión y también de la competitividad. Lo que vamos a analizar a continuación en este trabajo es cómo la Política Fiscal ha ido cambiando y evolucionando a lo largo de los años y cómo tiene un gran impacto sobre el sector empresarial, siempre centrándonos más en las empresas que llevan a cabo su actividad en nuestro país.

Una de las hipótesis que planteamos y que buscamos comprender, es hasta qué punto las decisiones de Política Fiscal como las modificaciones de la carga tributaria o los cambios en el gasto público, pueden impactar en las decisiones de las empresas.

2. Objetivos del trabajo

El principal propósito de este TFG es realizar un estudio sobre el desarrollo histórico de la Política Fiscal y la influencia que tiene sobre las empresas. Para ello, vamos a centrarnos mayormente en el escenario español. Durante los últimos años, debido a los grandes acontecimientos que se han ido produciendo, las políticas fiscales han sufrido importantes transformaciones a nivel mundial, y España no ha sido una excepción. Se han producido crisis económicas nacionales e internacionales y, por lo tanto, ha sido necesario adaptarse y ajustarse a los cambios económicos, sociales y políticos de nuestro país, por lo que los cambios de los que hablamos no solo atienden a las necesidades fiscales de los gobiernos.

El objetivo de este estudio es determinar cómo los diferentes instrumentos de Política Fiscal como los impuestos y el gasto público impactan en las decisiones de las empresas españolas. Por otro lado, analizaremos cómo las acciones fiscales impactan de forma distinta en los diferentes sectores de la economía de nuestro país, comparando a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) con las grandes empresas.

Teniendo en cuenta nuestro objetivo general, vamos también a identificar otra serie de objetivos más específicos que vamos a desarrollar a lo largo del trabajo. Nuestro primer objetivo es proporcionar una base teórica sencilla y para ello vamos a definir una serie de conceptos clave de la política fiscal. Por otro lado, es necesario tener una visión general de lo que es la política fiscal y para ello será necesario comprender las diferentes herramientas que forman parte como pueden ser los impuestos o el gasto público.

En segundo lugar, vamos a analizar cómo evoluciona la política fiscal en España desde los años 70 hasta la actualidad. En este periodo se han producido grandes cambios en la política económica no solo en nuestro país sino también en el exterior y por eso lo he

seleccionado como periodo de estudio. Podemos destacar diferentes acontecimientos como la crisis del petróleo en el año 1973 o los acuerdos de Bretton Woods (1944-1970). Estas situaciones provocaron que los diferentes países quisieran modificar o adaptar sus estrategias fiscales a la nueva realidad del momento.

Centrándonos en España, en este periodo comenzó la transición a la democracia, lo que provocó reformas esenciales en el ámbito fiscal y económico. Lo que haremos será identificar cuáles han sido los acontecimientos fiscales más importantes de los últimos años y por ello vamos a hablar a lo largo de este apartado de:

- Reformas fiscales de los años 70 (transición democrática)
- Políticas fiscales adoptadas durante la crisis financiera de 2008
- Ajustes fiscales realizados durante la pandemia del COVID-19

En tercer lugar, otro de los propósitos que tenemos es analizar cuál es el efecto que provocan las políticas fiscales en las diferentes organizaciones, ya sean empresas de pequeño tamaño o de gran tamaño. También vamos a examinar cómo los impuestos directos y los indirectos pueden afectar a las empresas y cómo el desembolso público impacta en la demanda de productos y servicios.

Por ejemplo, los impuestos directos, como pueden ser el IRPF o el Impuesto sobre Sociedades, pueden influir considerablemente en la rentabilidad de las diferentes compañías y esto puede afectar en su capacidad para reinvertir. También profundizaremos en los impuestos indirectos como el IVA, y veremos cómo impactan en la estructura de costes de las empresas debido a que, aunque estos impuestos son asumidos por el consumidor final, también recaen sobre las empresas. Veremos cómo el gasto público es otro elemento importante, que no solo influye en la economía en global, sino que también afecta a las decisiones de las empresas.

Es crucial comprender cómo los diferentes impuestos impactan en las empresas en función de sus características. En particular, vamos a analizar de forma particular cuál es el impacto de las políticas fiscales en las pequeñas y medianas empresas, en comparación con las grandes empresas. El objetivo de este punto será comprender cómo las decisiones que se toman en el ámbito fiscal pueden beneficiar o perjudicar a las diferentes clases de organizaciones, y cómo esas mismas medidas pueden impactar en las decisiones de contratación de personal, de invasión y de expansión.

Además, analizaremos cuáles son los incentivos fiscales que se pueden aplicar para conseguir promover el empleo y la inversión. Para lograr entender esto, evaluaremos diferentes acciones como las deducciones por investigación y desarrollo, los incentivos fiscales por contratación, junto con otras medidas que son más recientes como la ley de Startups. Lo que buscamos es ver de qué manera estos incentivos pueden llegar a potenciar la competitividad y la habilidad para innovar entre las diferentes empresas, además de examinar las ventajas y restricciones que se deben tener en cuenta.

Finalmente, el propósito de este trabajo es ofrecer un análisis profundo de los diferentes elementos que podemos encontrar de la política fiscal en España, desde su desarrollo histórico hasta su influencia sobre las empresas. Con este análisis buscamos proporcionar

una visión sencilla de cómo las decisiones fiscales de un país pueden impactar en su economía y en el funcionamiento de las empresas.

3. Metodología y estructura del trabajo

Este Trabajo de Fin de Grado se ha realizado utilizando un enfoque de carácter teórico y documental, centrándose especialmente en la evolución de la política fiscal en nuestro país y en su influencia en las diferentes empresas durante tres periodos diferentes: la reforma fiscal de los años 70, la crisis económica de 2008 y las modificaciones más recientes después del COVID-19. El análisis no tiene como objetivo llevar a cabo comparaciones entre dichos periodos, sino que busca analizar esos periodos de forma independiente centrándonos en sus características, herramientas e impactos de la política fiscal de cada uno de ellos.

Para conseguir los objetivos mencionados anteriormente, se ha realizado un análisis bibliográfico fundamentado en fuentes de diversas clases. Dentro de los recursos que he empleado se incluyen libros y publicaciones académicas que proporcionan el marco teórico que considero necesario para entender los conceptos básicos de la política fiscal. Por otra parte, se han utilizado citas provenientes de fuentes oficiales, plataformas específicas como datosmacro.com y otras páginas web, que proporcionan información y datos numéricos sobre variables económicas significativas.

También se han utilizado diferentes periódicos online y publicaciones específicas para poner en contexto histórico cada periodo a analizar. Estos medios han demostrado ser bastante relevantes para el estudio especialmente de los acontecimientos más recientes, como la crisis financiera del 2008 o la crisis sanitaria del 2019, donde los datos actuales ofrecen una perspectiva que considero muy completa.

Este trabajo se ha organizado en tres etapas fundamentales:

1. Recolección de datos: reconocimiento de fuentes apropiadas que ofrecían tanto información teórica de la política fiscal como datos más específicos del contexto español. Esto necesitó de la búsqueda de documentos académicos, bases de datos, páginas web y libros históricos.
2. Análisis histórico: una vez obtenida gran parte de la información, se ordenó de forma cronológica para poder entender más fácilmente la evolución de la política fiscal en los diferentes periodos estudiados. Se enfocó la información en los instrumentos empleados (gasto público e impuestos), ofreciendo datos numéricos siempre que fuese necesario.
3. Análisis del efecto en las empresas: una vez analizados los periodos propuestos, se examinaron los impactos de la política fiscal en las diferentes compañías, distinguiendo entre pequeñas y medianas empresas (pymes) y grandes empresas. Por otra parte, se analizan factores como los costes empresariales, la demanda de productos o servicios y los incentivos fiscales. Todo este análisis se completa gracias a la bibliografía existente y datos obtenidos de las diversas fuentes usadas.

Por otra parte, la estructura del trabajo se ha dividido en tres capítulos. En el capítulo

primero se presentan los conceptos esenciales asociados a la política fiscal, fundamentales para poder comprender el contenido del resto del trabajo. En el capítulo segundo, se lleva a cabo un estudio más específico de carácter histórico de la política fiscal en nuestro país. Finalmente, en el capítulo tercero, se analiza cómo la política fiscal influye en la forma de actuar de las empresas, centrándose en los efectos de los impuestos y del gasto público. Por otra parte, se analizan los efectos de la política fiscal en función del tamaño de las empresas y también los estímulos fiscales existentes en distintos tipos de empresas.

CAPÍTULO 1: CONCEPTOS FUNDAMENTALES

1.1. Definición de política fiscal

Antes de nada, para poder comprender el contenido del resto del trabajo, primero es necesario centrarnos en el concepto de la política fiscal y en todas sus características. Stiglitz (1998) ¹ definió la política fiscal como “una serie de cambios en los niveles de gasto público y de impuestos destinados a alcanzar determinados objetivos de política económica”. Por otro lado, Samuelson (1999) ofrecía la siguiente definición: “la fijación de los impuestos y del gasto público para ayudar a amortiguar las oscilaciones de los ciclos económicos y contribuir a mantener una economía creciente de elevado empleo y libre de una alta y volátil inflación”. Con estas dos definiciones anteriores, podemos definir de forma más sencilla a la política fiscal. La definimos como una rama de la política económica que consiste en un conjunto de instrumentos de acciones que el Estado lleva a cabo para conseguir ingresos (principalmente a través de la recaudación de impuestos) y la aplicación del gasto público, con el objetivo de impulsar un incremento de la producción, lograr la estabilidad de precios y disminuir el desempleo.

Por todo ello, podríamos decir que el objetivo principal de la política fiscal es impulsar el crecimiento de la economía, protegerla de las posibles fluctuaciones de los ciclos económicos y conseguir una ocupación plena de todos los recursos productivos de la sociedad (humanos, materiales y capitales).

1.2. El sector público y las herramientas de la política fiscal

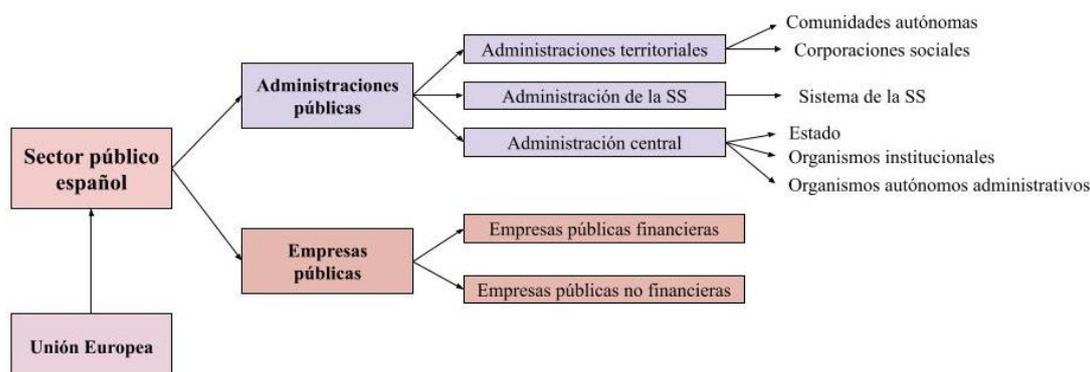
El sector público está formado por un conjunto de entidades y organismos que participan en la economía de un país y cuya finalidad principal es asegurar el bienestar de la población, corregir los fallos y regular el funcionamiento del mercado. El sector público mayormente se financia mediante los impuestos y las cotizaciones sociales y tiene un papel muy importante en la entrega de bienes y servicios fundamentales para el buen funcionamiento económico y social del país.

Si hablamos de España, nuestro sector público está formado en un primer lugar por la Administración pública (que se divide en estatal, autonómica y local), la Seguridad Social (prestaciones sociales o sanidad), las empresas públicas (como por ejemplo correos o Renfe), los organismos autónomos (INE) y las instituciones de la Unión Europea.

A continuación, para poder comprender esta idea de forma más sencilla, podemos observar de forma esquematizada la organización del sector público español y cómo se reparte en cuatro niveles diferentes de organización o de gobierno.

¹ Joseph Eugene Stiglitz (Gary, Indiana 9 de febrero de 1943) es un docente y economista de Estados Unidos. Ha recibido diversos premios como el premio Nobel de Economía en el año 2001 y la medalla John Bates Clark en 1979. Este gran economista destaca por su perspectiva crítica acerca de la globalización, de los economistas de libre mercado y de ciertas entidades como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial.

Gráfico 1.1. Organización del sector público español



Fuente: elaboración propia a partir de la información obtenida de la página de la Junta de Andalucía

Con la administración pública hacemos referencia al conjunto de instituciones u organismos del Estado que son los encargados de gestionar, planificar e implementar las políticas de un Estado. Por otro lado, las empresas públicas son organismos formados por el Estado que adoptan una estructura organizativa parecida a la de las compañías privadas, a pesar de ser de propiedad estatal. Hay una serie de objetivos que son considerados como estratégicos por parte del Estado y la existencia de esas empresas públicas responde a esos objetivos. Podemos destacar, por ejemplo, la supervisión de algunos sectores esenciales como el sector del transporte o la energía y también podemos destacar la captación de ingresos a través de la lotería.

Una vez hemos entendido cómo está formada la organización del sector público, también creo necesario mencionar brevemente cuáles son las funciones principales del mismo. En primer lugar, el sector público se encarga de asegurar un funcionamiento del mercado de forma eficiente y garantizar la provisión de bienes y servicios que el mercado provee de una forma que no es adecuada. Por otro lado, también se encarga de redistribuir el ingreso para obtener un patrón que sea aceptable de forma social y para ello se busca reducir las desigualdades y alcanzar una distribución más equitativa de la riqueza. Finalmente, busca limitar o reducir las posibles fluctuaciones económicas, alcanzar un empleo pleno y estabilizar el nivel de precios.

Después de esta introducción vamos a hablar más de específicamente de esas herramientas que forman parte de la política fiscal qué son: el gasto público y los impuestos o ingresos públicos.

1.2.1. Gasto público

Blanchard (2012) señala que el gasto público representa los bienes y los servicios comprados por el Estado en todas sus instancias. De forma más específica podemos decir que el gasto público es todo aquel desembolso que lleve a cabo el Estado para lograr sus objetivos y con ello poder sostener su estructura y los recursos que utiliza para alcanzar sus fines. El Estado es capaz de lograr estos objetivos gracias a las contribuciones de los

ciudadanos obtenidas por medio de los impuestos.

El gasto público en nuestro país en el año 2023 según los datos de Expansión ([España - Gasto público 2023 | Datosmacro.com](#)) creció 43.835 millones de euros, lo que representa un 6,88% alcanzando un total de 680.952 millones de euros. Estos datos muestran que el gasto público en el año 2023 alcanzó un 45,4% del PIB, una caída de un punto en comparación al año anterior, en el que el gasto fue del 46,4% del PIB.

Podemos clasificar el gasto público en función de dos criterios diferentes. En primer lugar, podemos estructurar el gasto público en dos categorías que facilitan la comprensión de cómo se emplean y distribuyen los fondos del Estado, facilitando, por una parte, tanto la administración contable como la valoración de su impacto en la economía y en la sociedad. Este criterio divide el sector público en gasto corriente y gasto de capital.

- El gasto corriente incluye todas aquellas inversiones que están destinadas principalmente al funcionamiento diario del sector público sin aumentar el patrimonio del Estado. Por ejemplo, incorpora la compra de bienes o servicios de consumo, las retribuciones a los trabajadores del sector público, las transferencias corrientes (prestaciones sociales o subsidios) y otros gastos que pueden ser considerados como habituales. El gasto corriente se utiliza principalmente para poder financiar los servicios públicos fundamentales como puede ser la educación, la sanidad o el agua potable. Como hemos mencionado, también incluye los pagos relacionados con las pensiones, subsidios o remuneraciones al personal necesario como médicos, educadores o policías, lo que es necesario para reforzar el capital humano y mejorar las condiciones de vida de los habitantes.
- Por otro lado, el gasto de capital se relaciona con las inversiones que aumentan el patrimonio público. Este gasto es el que se utiliza principalmente para llevar a cabo proyectos que promueven un desarrollo económico en el largo plazo o para edificar infraestructuras. Nos referimos a obras de carácter público, inversión en equipos y a otras actividades que mejoran la capacidad de producción del país, lo que permite generar beneficios a largo plazo para la población.

En esta ocasión hemos realizado una distinción entre lo que es el gasto corriente y lo que es el gasto de capital y esta separación es un recurso muy útil en el ámbito de la contabilidad. Sin embargo, es necesario también mencionar que los impactos en el bienestar de la sociedad o en la economía tienen una importancia que va más allá de la contabilidad. Para entender de forma más sencilla esta idea, vamos a poner un ejemplo: para reforzar el capital humano y promover un crecimiento completo de la sociedad, es necesario asignar diversos recursos a áreas como la sanidad o la educación que forman parte del gasto corriente. Por lo tanto, aunque cada categoría se caracteriza por unas cualidades diferentes y unos impactos en la contabilidad distintos, ambos se complementan para fomentar y mantener el desarrollo social y económico de un país.

El segundo criterio para clasificar el gasto público es aquel utilizado en el modelo keynesiano². Este modelo es aquel elaborado por John Maynard Keynes que es considerado uno de los economistas más importantes del siglo pasado. Keynes transformó con sus ideas el concepto de intervención del Estado en la economía de un país. Keynes siempre declaraba la expresión “a largo plazo, todos estamos muertos” (Keynes, John Maynard, 1923. A Tract on Monetary Reform.), lo que muestra la necesidad de llevar a cabo una serie de medidas urgentes con el objetivo de impulsar la demanda agregada y minimizar las posibles crisis económicas. Teniendo en cuenta esto, la visión de Keynes señala una clasificación del gasto público en dos categorías:

- Gasto público real o productivo: este concepto hace referencia a las inversiones que son necesarias realizar para poder obtener bienes y servicios y que generan un retorno directo, es decir, si el sector público lleva a cabo un desembolso recibirá algo a cambio de forma material o de forma inmaterial. Por ejemplo, cuando se destina dinero para mejorar la sanidad o la educación, a cambio se están generando una serie de mejoras que producen un beneficio directo para la sociedad y que puede impulsar el crecimiento económico de un país en el largo plazo.
- Gasto público de transferencia o gasto social: hace referencia a aquellos pagos directos que realiza el gobierno sin esperar una compensación directa como pasa por ejemplo con las pensiones, los subsidios por desempleo y con otras prestaciones similares. Sin embargo, en este apartado hay que destacar que a pesar de que no generan activos, son esenciales para así poder mantener una cierta estabilidad en épocas de crisis económicas y también para ayudar a los sectores que son considerados como más vulnerables.

Como hemos mencionado en la anterior clasificación, el gasto corriente y el gasto de capital se complementan para alcanzar los diferentes objetivos. Pues bien, en esta ocasión ocurre exactamente lo mismo y Keynes defiende una combinación entre los dos tipos de gastos. Aunque los dos tipos de gastos tengan mecanismos y objetivos diferentes, son los dos necesarios para alcanzar tanto el bienestar social como el equilibrio macroeconómico.

1.2.2. Ingresos públicos o impuestos

La Agencia Tributaria ([Agencia Tributaria: Glosario](#)) define los ingresos públicos como las cantidades de las que disponen el Estado y demás Administraciones Públicas para financiar los gastos públicos. Los principales ingresos públicos provienen de los impuestos. Ahora bien, la Ley General Tributaria, en el artículo 2.2 define los impuestos como “los tributos exigidos sin contraprestación cuyo hecho imponible está constituido

² El modelo de Keynes o Keynesiano es una importante teoría económica elaborada por un importante economista británico llamado John Maynard Keynes. Fue enunciado en el siglo XX y sus objetivos eran estudiar problemas agregados como el empleo, el ahorro, el consumo, el paro o la producción de un país. Keynes fue un economista que se dedicó principalmente a entender las crisis financieras.

por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad económica del contribuyente”, es decir, para definirlo de forma más sencilla podemos decir que los impuestos son cargas que deben asumir los ciudadanos como consecuencia de ciertas acciones en negocios sin que haya una retribución directa por su pago. Son tributos que han sido establecidos por la ley y que son de carácter obligatorio para los ciudadanos.

El objetivo principal de los impuestos es proveer al Estado de una serie de ingresos para poder financiar los servicios fundamentales como pueden ser la sanidad, el pago de pensiones, la educación, los subsidios por desempleo, el pago de los salarios de los trabajadores del Estado, que son necesarias para satisfacer las necesidades básicas de la sociedad.

Podríamos utilizar una sencilla clasificación de los impuestos, entre los directos y los indirectos. Pero considero que también se debe tener en cuenta las cotizaciones sociales como fuente fundamental de ingresos públicos.

- Los impuestos directos son aquellos que de una forma directa se aplican sobre las personas físicas o jurídicas en función de cuál sea su capacidad económica. En este apartado podemos destacar especialmente el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) y el impuesto de sociedades (IS), ya que son los impuestos que más se recaudan. Por otra parte, considero que también es importante mencionar otros impuestos directos como el impuesto sobre la renta de no residentes, el impuesto sobre sucesiones y donaciones o el impuesto sobre el patrimonio.
- Los impuestos indirectos son aquellos que gravan el consumo de los diferentes bienes o servicios. A diferencia de los impuestos directos, no se calculan en función del patrimonio o de la renta que puedan tener las personas, sino que se va a cobrar la misma cantidad a todos los individuos independientemente de su capacidad económica. El más importante es el impuesto sobre el valor añadido (IVA) que en función del producto que queramos adquirir su porcentaje puede variar. También destacamos los impuestos especiales por la adquisición de determinados bienes como el alcohol o el tabaco, el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados y la renta de aduanas.
- Por último, las cotizaciones sociales son remuneraciones que deben realizar los diferentes trabajadores y empresarios al Estado en base a los sueldos que han generado. La obligación de cotizar surge desde que se comienza a cualquier actividad laboral y se sostiene a lo largo de todo el período que el individuo esté llevando a cabo esa actividad. El objetivo de recaudar las cotizaciones sociales es poder financiar la Seguridad Social y todos sus servicios, destacando siempre las pensiones y los subsidios por desempleo.

Para poder asegurar una estabilidad económica y una equidad social es esencial construir una estructura fiscal justa. La política fiscal utiliza una combinación coherente de las tres fuentes explicadas anteriormente para que el Estado sea capaz de obtener una serie de fondos que le permita financiar los servicios públicos fundamentales.

Aparte de eso, si una política fiscal está diseñada correctamente puedes reducir las desigualdades de los ingresos, ya que, si hablamos de economías desarrolladas, las transferencias y los impuestos disminuyen cerca de un tercio de la desigualdad de los ingresos antes de impuestos y transferencias, según indica el Fondo Monetario internacional (<https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2017/10/11/inequality-fiscal-policy-can-make-the-difference>).

1.3. Tipos de Política Fiscal: expansiva, contractiva y neutral

Como hemos mencionado a lo largo de todo el apartado, la política fiscal es una herramienta que utiliza el estado con el objetivo de intervenir en la economía de un país y así podría impulsar su crecimiento, mantener la estabilidad de precios y disminuir el desempleo.

Un gobierno tiene la posibilidad de llevar a cabo diferentes estrategias fiscales dependiendo de la situación macroeconómica que esté viviendo el país. Si la economía está experimentando una situación de recesión económica y cuenta con un índice de desempleo elevado, se aplicará una política fiscal expansiva para así impulsar la demanda agregada³ y promover el crecimiento mediante el aumento del gasto público y la bajada de impuestos, Martín Ocete, J. (2022). Por otro lado, si nos encontramos con un crecimiento excesivo junto con una situación de inflación, se aplicará una política fiscal contractiva con el objetivo de estabilizar la economía mediante la subida de impuestos y la reducción del gasto público.

Encontramos un tercer tipo que trata de no aplicar ninguna de las medidas extremas. Le denominamos política fiscal neutral y que persigue mantener un equilibrio económico igualando el nivel del gasto público con el nivel de los ingresos.

Por lo tanto, en función de cuál sea la situación económica del país, se aplicará una u otra política fiscal. A continuación, vamos a hablar más detenidamente que la política fiscal expansiva y contractiva para tener un conocimiento más profundo sobre el tema que estamos tratando.

1.3.1. Política fiscal expansiva

Cuando un país está experimentando una etapa de recesión económica o crisis, se puede aplicar una política fiscal expansiva. Esta situación viene acompañada de una reducción del consumo, una reducción de la producción y una bajada de la demanda agregada. Ante esta situación suele producirse un aumento del desempleo debido a que no se contratan trabajadores por la insuficiencia de demanda. Si el gobierno aumenta la demanda agregada podrá reducir ese desempleo, por lo que el Estado lleva a cabo una serie de medidas para incrementar el gasto de los agentes económicos y fomentar la actividad

³ La demanda agregada es el valor total de los gastos que están dispuestos a asumir los consumidores, las empresas y el estado en los bienes y servicios por cada nivel de precios y en un determinado momento en el tiempo.

económica. Como hemos mencionado anteriormente, se dispone del control del gasto público y de los impuestos.

- Aumentar el gasto público: el gobierno puede invertir en infraestructuras, en salud, en educación, o incluso en otros sectores para conseguir aumentar la producción y así generar nuevos puestos de trabajo. El objetivo principal de estas inversiones es aumentar la demanda agregada. Si esto se consigue, aumentará la producción de las empresas y para cubrir esa nueva demanda contratar más empleados.
- Reducción de impuestos: si se reducen los impuestos a los ciudadanos y a las empresas, esto provoca un aumento de la renta que tienen disponibles los individuos para consumir, por lo que podrán incrementar su consumo. Las empresas, por otro lado, podrán invertir más ya que sus costes se reducen. Esta medida hará que los individuos tengan más dinero en el bolsillo y por lo tanto, aumenten su consumo. Este aumento del consumo provoca su vez un aumento de la demanda agregada y de nuevo se consigue impulsar la producción y se genera empleo.

Además de conseguir aumentar el empleo en estas dos medidas también se genera un déficit público, es decir, esta situación genera críticas, ya que, en situación de déficit, por lo tanto, se genera una serie de intereses que se van a tener que afrontar en los siguientes años.

Gráfico 1.3. Efectos de la política fiscal expansiva

↑ Gasto público ↓ Impuestos	↑ Consumo ↑ Inversión	↑ Demanda Agregada	↑ Producción ↑ Empleo ↑ Precios
--------------------------------	--------------------------	-----------------------	---------------------------------------

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Junta de Andalucía

1.3.2. Política fiscal contractiva

Cuando la economía de un país experimenta un crecimiento elevado acompañado de una alta tasa de inflación, se aplica una política fiscal contractiva o restrictiva. Lo que ocurre en esta situación es que nos encontramos con una demanda agregada, que es mucho más alta que la oferta de bienes y servicios. Esto puede provocar un aumento continuado de los precios, generando así una situación de inflación.

Para frenar ese riesgo económico, el gobierno lleva a cabo una serie de medidas que tienen como objetivo reducir la cantidad de dinero que hay en circulación y controlar el avance del consumo y la inversión. Para reducir esa demanda se utilizan los mismos instrumentos que la política fiscal expansiva, pero, en la dirección opuesta, es decir, reducir el gasto público, aumentar los impuestos o aplicar las dos medidas a la vez.

- Reducir el gasto público: una forma que tiene el Estado para reducir el gasto público, es disminuyendo las inversiones en infraestructuras, recortar el presupuesto en ciertos sectores o reducir los subsidios. Este tipo de medida es

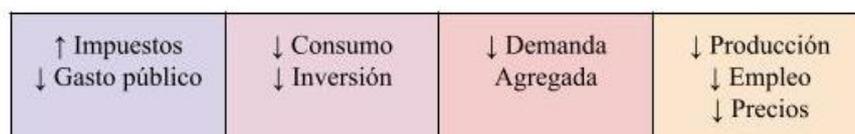
buscar reducir la demanda agregada, provocando así una reducción de los precios y, por lo tanto, de la inflación.

- Aumentar los impuestos: la idea consiste en que un incremento de los impuestos sobre los bienes de consumo disminuye la cantidad de dinero de la renta que tienen las familias para poder gastar, y también se produce un incremento de los costes para las empresas, lo que se traduce en una menor inversión. Esta situación ayuda a reducir la demanda agregada y a reducir el nivel de precios y por lo tanto la inflación.

Al contrario que ocurre cuando se aplica una política fiscal expansiva, en este caso, reducir el gasto público y aumentar los impuestos, provoca una reducción de los precios y de la producción, lo que se traduce en un superávit público. Esto quiere decir, que el Estado cuenta con unos ingresos que superan a los gastos. Por todo ello, se disminuirá el empleo, provocando una alta tasa de desempleo. Una política fiscal contractiva es aquella que se implementa cuando un país se encuentra en una situación de expansión excesiva o en una situación de inflación, ocasionada por una demanda agregada en exceso.

La política fiscal contractiva se debe aplicar con mucho cuidado para que las medidas que simplemente no generen ningún tipo de crisis económica ni social. Suelen ser medidas no apoyadas por parte de las economías familiares, ya que suponen una disminución de las inversiones en obras públicas, subvenciones o ayudas.

Gráfico 1.3. Efectos de la política fiscal contractiva



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Junta de Andalucía

1.4. Política fiscal y su relación con la política monetaria

El Banco de España define política monetaria como el conjunto de decisiones y medidas que toma la autoridad monetaria de un país (o de una unión monetaria, como en el caso del área del euro) para influir en el coste y la disponibilidad del dinero en la economía ([¿Qué es la política monetaria? - Política monetaria y estabilidad de precios - Preguntas frecuentes - Banco de España](#)).

Mediante la implementación de una serie de instrumentos de política monetaria (como la modificación de los tipos de interés), el Banco Central Europeo (BCE) busca alcanzar su meta principal de conseguir una estabilidad de precios. Estos tipos de interés, determinan cuánto les cuesta a los bancos solicitar dinero prestado al Banco Central. En el caso de que esos tipos de interés varían, los intereses que los bancos proporcionan por otra parte a sus clientes, como pueden ser hipotecas o cuentas de ahorro, también van a sufrir esa

variación. Esta situación tiene un impacto en las elecciones de las familias y las empresas a la hora de ahorrar, gastar o invertir su dinero y, en consecuencia, también impacta en la economía global y por lo tanto en la inflación.

Una vez explicada la política monetaria es necesario mencionar que ambas políticas están relacionadas de forma directa y que, por lo tanto, deben operar de manera conjunta para poder alcanzar una mayor eficacia. De acuerdo con Dornbusch, Fischer y Startups (2012), "la eficacia de la política fiscal puede verse limitada si no va acompañada de una política monetaria compatible". Por lo tanto, si acompañamos una política fiscal expansiva, una política monetaria contractiva, esta situación puede provocar unos efectos que son contradictorios.

Las dos políticas comparten las mismas metas, como, por ejemplo, crecimiento económico, el empleo total o la estabilidad de precios, pero funcionan mediante canales que son diferentes. Es esencial que estas dos políticas se coordinen para poder prevenir los posibles problemas. Por ejemplo:

- Efecto *Growing Out* (desplazamiento): se produce en la situación en la cual el gobierno invierte más recursos (política fiscal expansiva) y se endeuda para así poder cubrir dicho gasto, por lo que esto puede provocar un incremento en los tipos de interés. Esta situación podría ir en contra de los objetivos del Banco Central si está implementando una política monetaria expansiva (como por ejemplo reducir los tipos de interés) para impulsar la economía (Blanchard, 2021).
- Compatibilidad: en medio de la crisis sanitaria del COVID-19, los gobiernos proporcionaron una serie de recursos financieros, como pueden ser los subsidios o las transferencias, mientras que, por otro lado, los bancos centrales disminuyeron las tasas de interés y adquirieron una serie de activos con el objetivo de asegurar la presencia del dinero en el sistema español. Esta combinación de acciones tuvo un impacto mucho más intenso y contribuyó mucho más a la economía que si se hubieran implementado medidas sin tener en cuenta esta necesidad de complementariedad.

Por todo ello, podemos concluir que la política fiscal y la política monetaria son herramientas muy distintas, pero que se deben complementar. Hay que tener en cuenta que su relación también va a depender de que situaciones esté viviendo la economía en el momento y de cómo se coordinen el Banco Central y el gobierno. La clave reside en el balance y la comunicación entre las dos autoridades. Si ambas políticas se implementan hacia una misma dirección, se puede conseguir que sus efectos sean mayores y más eficientes, sin embargo, si son contradictorias, puede reducir su efectividad.

CAPÍTULO 2: LA POLÍTICA FISCAL EN ESPAÑA

2.1. Reforma fiscal de los años 70

Para elaborar este apartado he seguido a Pan-Montojo, J. (2015).

Uno de los cambios económicos más significativos de la transición española, vino representado por la reforma fiscal, etapa fundamental en la que nuestro país cambió de una dictadura a una democracia sólida. El objetivo de esta reforma consistía principalmente en modernizar el sistema tributario perteneciente al régimen franquista y que se distinguía por su desigualdad, ineficacia y su escasa capacidad de recaudación. España en ese momento se situaba en un escenario caracterizado por una elevada inflación, un aumento del déficit público y una crisis económica.

Como hemos mencionado anteriormente, partimos del franquismo, etapa en la cual el sistema fiscal era desfavorable y beneficiaba aquellas personas con ingresos más elevados. La carga directa era limitada y contaba con una mala organización estructural, en cambio, los impuestos indirectos representaban la mayor fuente de ingresos estatales. Hay que destacar también que, debido a la ausencia de controles eficientes, la evasión de impuestos era más habitual. Este sistema no recaudaba lo suficiente, por lo que forzaba al Estado a emitir deuda pública para poder costear el gasto público.

La modernización del sistema fiscal con la llegada de la democracia se volvió una prioridad. Además de ser imprescindible, incrementar la recaudación para poder costear el estado de bienestar, era necesario asegurar que ese nuevo sistema que se estaba construyendo fuera más avanzado y más justo, de acuerdo con los valores del modelo democrático que se estaba estableciendo en ese momento nuestro país.

Las primeras reformas aparecieron con Enrique Fuentes Quintana (Carrión de los Condes, Palencia, España, 1924-Madrid, España, 2007) un destacado economista que, en 1977 fue nombrado senador por el rey, y posteriormente fue ministro de Economía y vicepresidente segundo para Asuntos Económicos en el Gobierno de Adolfo Suárez. Fuentes Quintana buscaba impulsar un programa de reforma fiscal ambicioso, ya que era consciente de que el sistema fiscal del momento necesitaba una profunda renovación.

La llamada Ley de Medidas Urgentes fue la primera medida implementada para llevar a cabo esa importante reforma fiscal. Entre los principales objetivos se encontraban:

- Hacer frente a la evasión fiscal, optimizando los sistemas de control e implementando las sanciones.
- Disminuir el déficit público, incrementando la recolección de impuestos.
- Regular el fraude fiscal ya existente mediante una moratoria fiscal que posibilitaba a los contribuyentes a declarar ingresos no declarados sin penalizaciones graves.
- La reducción de los impuestos indirectos y el aumento de la tributación sobre la renta y el patrimonio para mejorar la estabilidad y la equidad del sistema tributario.

La Ley de Medidas Urgentes es la ley 50/1977 (14 de noviembre de 1977) y representó

un avance muy significativo para la mejora del sistema fiscal de nuestro país (*El País*, 26 de octubre de 1977). Para poder conseguir los objetivos mencionados anteriormente, se incluyeron en la ley una serie de acciones que mejoraron, por una parte, el sistema fiscal, pero también que recibieron críticas por parte de la sociedad. Esta reforma a pesar de sus limitaciones, estableció los cimientos del moderno sistema fiscal y preparó el terreno para futuras reformas como la introducción del IVA en el año 1986. A continuación, se detallan brevemente las principales medidas de la ley 50/1977 ([BOC 004.PDF](#)).

1. Impuesto extraordinario sobre el patrimonio de las personas físicas: impuesto creado con el objetivo de dirigirse a aquellas personas con mayor riqueza para que aportaran más al mantenimiento del Estado. Se aplicaba sobre los recursos o derechos financieros de los individuos, excluyendo las deudas que pudiesen tener. Hay que destacar que sus inicios se propusieron como un impuesto provisional, pero finalmente, con el paso de los años se ha convertido en un componente esencial de nuestro sistema fiscal.
2. Impuestos extraordinarios sobre determinadas rentas de trabajo personal: este impuesto se dirigía a trabajadores que contaban con ingresos más elevados, individuos con puestos muy destacados como presidentes de compañías y que, por lo tanto, recibían salarios muy altos. El fin principal de esta medida era disminuir las desigualdades en la carga fiscal, y para ello, provocar que aquellas personas con salarios más elevados pagaran más impuestos.
3. Impuesto sobre el lujo: consistía en una subida de los impuestos, aquellos bienes o productos que se catalogaban como de lujo (vehículos de alta gama, joyas...). La idea que giraba en torno a esta medida era que, aquellos productos que no se consideraban como de primera necesidad y en muchas ocasiones solo podían ser adquiridos por personas con altos ingresos, aportarían más al mantenimiento del gasto público. Lo positivo de la medida era que permitía recaudar fondos sin afectar, de forma excesiva, a aquellas familias con recursos más escasos.
4. Fomento fiscal al empleo: el principal objetivo de esta medida era luchar contra la alta tasa de desempleo, y para ello, se ofrecían beneficios fiscales para aquellas compañías que contrataban más trabajadores. Si las empresas contratan más individuos y aumentaban su personal, eran compensadas, pagando menos impuestos. Por otro lado, también se beneficiaban aquellas compañías, que crearon puestos de trabajo en áreas españolas, con índices mayores de desempleo, con el objetivo de reducir las diferencias entre las diversas regiones del país.
5. Regulación voluntaria de la situación fiscal: esta medida parte de la situación, en la cual tanto empresas como individuos, habían evadido impuestos en el pasado, o no habían declarado sus bienes o ingresos de forma correcta. Para solucionar esta situación, el gobierno facilitó a aquellas empresas o individuos, que declararan de forma correcta su patrimonio, sin enfrentarse a ninguna penalización. Esta situación posibilitó el ajuste de los estados financieros sin sanciones y permitió normalizar la situación fiscal sin grave repercusiones.
6. Delito fiscal: hasta la aplicación de la Ley de Medidas Urgentes, no se consideraba como delito grave el fraude fiscal y esta situación permitía o facilitaba eludir

impuestos, sin que aquellos individuos o empresas tuvieran que enfrentarse a consecuencias graves. Sin embargo, esta medida convirtió el fraude fiscal en un delito penal, lo que implicaba que los individuos que defraudaban cantidades de dinero importantes al Estado, debían afrontar sanciones rigurosas o incluso sentencias de prisión.

7. Elusión fiscal mediante sociedades: numerosas empresas o individuos creaban sociedades ficticias u otras actividades legales con el objetivo de pagar menos impuestos y así ocultar parte de sus ingresos. Esta medida se creó con el fin de evitar este tipo de acciones y para ello, se implementaron controles más exigentes para penalizar aquellas sociedades creadas exclusivamente para evitar pagar impuestos.
8. Secreto bancario y colaboración en la gestión tributaria: esta medida establecía que las diferentes entidades bancarias tenían que cooperar con Hacienda, aportando todos los datos necesarios de las cuentas bancarias y de las operaciones o movimientos de dinero que pudiesen parecer sospechosos, con el fin de luchar contra la evasión fiscal. Por otra parte, se eliminó el secreto bancario, por lo que la administración tributaria tenía la posibilidad de obtener información financiera de los ciudadanos para verificar si los ingresos declarados por los mismos eran correctos.

La puesta en marcha de estas medidas provocó fuertes tensiones en el gobierno de UCD (Unión de Centro Democrático)⁴ y a pesar de la voluntad reformista de estas medidas, se opusieron a algunas de las propuestas. Por otra parte, también se presentó resistencia por parte de los empresarios que temían un incremento de la presión fiscal. Como consecuencia de esta oposición, se aprobó la ley, pero con algunos cambios que suavizaron algunas de las regulaciones.

La siguiente etapa de la reforma fiscal se desarrolló en 1978 con la presentación de los proyectos de ley, con el objetivo de construir un sistema tributario más estable y duradero. Dentro de estos proyectos se encontraban el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), el Impuesto de Sociedades, el Impuesto de Sucesiones, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Esta reforma fiscal tuvo una relación directa con los pactos de Moncloa. Los pactos de 1977 se firmaron para asegurar la paz social en tiempos de crisis económica y gran conflictividad laboral, y asentaron las bases para el pacto de la Constitución de 1978. En lo que respecta a los impuestos, los pactos determinaban que la reforma tenía que ser implementada con rapidez, con el objetivo de equilibrar la recaudación de impuestos indirectos e impuestos directos.

No obstante, la reforma se enfrentaba cada vez a más barreras económicas y políticas. A principios de 1978, José Ramón Lasuén, economista, diputado de UCD, publicó un ensayo en el cual criticaba el plan de la reforma fiscal, que se estaba llevando a cabo, lo que mostraba la existencia de una oposición, cada vez más creciente dentro del partido

⁴ UCD fue una coalición política y posteriormente, un partido político español, liderado por Adolfo Suárez, que ejerció un papel protagonista durante la transición a la democracia, liderando al gobierno de España entre el año 1977 y 1982.

que gobernaba en aquel momento. Como consecuencia de ello, el 24 de febrero de ese mismo año, se produjo la dimisión de Enrique Fuentes Quintana. Aún con la dimisión de Fuentes Quintana, la reforma fiscal continuó, aunque con algunas variaciones y un ritmo menos acelerado.

Los impuestos indirectos fueron los elementos más complicados de la reforma. El sistema continuaba apoyándose en impuestos transmitidos del franquismo, a pesar de la aprobación de la Ley de Medidas Fiscales Urgentes y la implementación de algunas modificaciones en los impuestos al consumo. Uno de estos impuestos fueron los Impuestos sobre el Tráfico de Empresas (ITE), que fue el principal impuesto existente en España de carácter indirecto. España ingresó a la Comunidad Económica Europea (CEE) en el año 1986 y fue en este momento cuando se estableció de manera definitiva el IVA, reemplazando al ITE y al Impuesto sobre el Lujo.

La reforma fiscal llevada a cabo en la época de la transición, dejó ciertas lagunas considerables, a pesar de todos los avances logrados. La falta de una actualización total de la gestión fiscal unida a la tardanza en la implementación del IVA provocó la prolongación del fraude fiscal. Durante los siguientes años, la estructura de la imposición indirecta continuaba siendo regresiva y esta situación afectó particularmente a las rentas más bajas. Por otra parte, la situación de inestabilidad política que caracterizaban aquellos años dificultó el avance de las reformas.

2.2. Política fiscal durante la crisis de 2008

Uno de los retos financieros más graves de la historia reciente de nuestro país, vino representado por la crisis financiera del año 2008. Los efectos de la crisis se mostraron de forma intensa en un país que, durante los últimos años, había experimentado un crecimiento basado en la expansión del sector inmobiliario, la construcción a gran escala y el crédito asequible. El derrumbe de los mercados financieros a nivel mundial, junto con la explosión de la burbuja inmobiliaria en España, generó un gran deterioro en el empleo, una disminución del consumo y una gran desconfianza hacia el sistema bancario.

En este escenario, la política fiscal tuvo un papel fundamental en la respuesta del gobierno. En un primer momento con políticas de incremento dirigidas a disminuir los impactos más inmediatos de la reacción y, posteriormente, con diferentes modificaciones dirigidas a corregir los desequilibrios ocasionados por la crisis. El avance de la política fiscal en España desde el año 2008 hasta el año 2013 puede repartirse en dos etapas principales:

- Una primera etapa de crecimiento y aumento del gasto público y una disminución de los impuestos para mantener la actividad económica y empleo (política fiscal expansiva).
- Una segunda etapa de consolidación fiscal, caracterizada por disminuciones del gasto público y un incremento de los impuestos, con el fin de disminuir el déficit y estabilizar la deuda pública (política fiscal contractiva).

Durante la primera fase, el gobierno tenía como objetivos principales impulsar la

demanda interna y evitar un declive mayor de la economía y para ello, el gobierno optó por un enfoque keynesiano. Implementaron programas de estímulo fiscal como el plan español para el estímulo de la economía y el empleo (plan E)⁵, que contaba con una inversión de 8000 millones de euros. Este plan se enfocaba principalmente en evitar la reducción del empleo, financiar infraestructuras locales y en promover la contratación de trabajadores en la industria de la construcción. Esta estrategia posibilitó la creación de empleos temporales y proporcionó beneficios en ciertas zonas afectadas por la crisis. Sin embargo, a pesar de ello, fue objeto de críticas por falta de planificación a largo plazo y de su limitación a la hora de crear puestos de trabajo estables.

Junto a este incremento en el desembolso en inversiones públicas, se adoptaron medidas fiscales, destinadas a aliviar la presión fiscal sobre las familias y empresas y a fomentar el consumo. El impuesto sobre la renta de los individuos (IRPF) experimentó diversas reducciones, destacando la reducción de 400 euros para todos los ciudadanos y se implementaron disminuciones en el impuesto sociedades para las pymes (pequeñas y medianas empresas) con el objetivo de promover la inversión. No obstante, las medidas propuestas no fueron capaces de contrarrestar la caída de la demanda, debido a que el declive del mercado de trabajo y la crisis de confianza impactaron negativamente en el comportamiento del consumo de las familias y en la inversión empresarial.

Al mismo tiempo, el gobierno se tuvo que enfrentar a una profunda crisis en la industria bancaria. La caída de Lehman Brothers⁶ (*Cinco días*, 15 de septiembre de 2008) en septiembre de 2008, y la crisis de las hipotecas Subprime⁷ provocaron una limitación del crédito nunca antes vista, impactando en negocios e individuos que dependían de la financiación bancaria. Para prevenir el derrumbe del sistema económico, el gobierno aprobó una serie de acciones excepcionales como la entrega de avales estatales a los bancos en situaciones de inestabilidad y la recapitalización de entidades en peligro de insolvencia. Hay que mencionar, que, a pesar de estas medidas, no se logró solucionar las dificultades que estaba experimentando el sector bancario de España y por ello, años más tarde desencadenaron en el rescate financiero del 2012.

El alto costo de estas medidas de incentivo y rescate financiero afectó directamente a las cuentas públicas. Un factor clave para entender el efecto de la crisis del año 2008, y los resultados de la política fiscal llevada a cabo en España, es el análisis de la evolución del PIB y de sus componentes entre los años 2007 y 2009. En la próxima tabla aparece representada la tasa de incremento del PIB a precios constantes, dividida en sus elementos

⁵ El plan E fue un conjunto de gran variedad de medidas de política económica, llevada a cabo por el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, en noviembre del año 2008 y desarrolladas durante su legislatura. El objetivo principal de estas medidas será fomentar la economía nacional, movilizando, grandes sumas de fondos públicos para combatir la crisis económica originada tras el derrumbe de la burbuja inmobiliaria y financiera en 2007.

⁶ Lehman Brothers Holdings Inc. Fue una compañía global de servicios financieros de Estados Unidos fundada en el año 1850. Destacaba en la gestión de activos e inversiones en renta fija, en banca de inversión y comercial, entre otros, y antes de declarar la quiebra era el cuarto banco de inversión más grande de Estados Unidos y tenía 680 mil millones de Dolores están estadounidenses en activos. El 15 de septiembre de 2008 presentó de forma Formal la quiebra tras la salida de la mayor parte de sus clientes, pérdidas importantes en el mercado de valores y la devaluación de todos sus activos.

⁷ Las hipotecas Subprime son hipotecas de alto riesgo que se emplean para obtener una vivienda. Están dirigidas principalmente a clientes con una solvencia limitada y por ello, el riesgo de impago supera el promedio de los demás préstamos.

fundamentales:

Gráfico 2.1. Tasa de variación de los principales indicadores de la economía española (2007-2009)

Tasa de variación de los principales indicadores de la economía española (2007-2009)			
Demanda y Producto	2007	2008	2009
PIB	3,6	0,9	-3,7
Consumo privado	3,7	-0,6	-4,2
Consumo público	5,5	5,8	3,2
Formación bruta de capital	4,2	-4,3	-15,8
Inversión en construcción	3,2	-5,9	-11,9
Vivienda	2,5	-10,7	-24,5
Exportaciones	6,7	-1,1	-11,6
Importaciones	8	-5,3	-17,8
Mercado de trabajo			
Empleo total	2,8	-0,5	-6,6
Tasa de ocupación	66,6	66,3	60,6
Tasa de paro	8,3	11,3	18
Deuda pública	36,1	39,8	53,3
Déficit público	2	-4,5	-11,1

Fuente: elaboración a partir de los datos obtenidos en el informe anual de 2010.
Banco de España.

La segunda etapa se caracterizó por la exigencia de controlar el incremento de la deuda pública y disminuir el déficit público. España se vio forzada a llevar a cabo medidas de ajuste y de consolidación fiscal provocado por el escenario de creciente desconfianza en la sostenibilidad de las finanzas públicas de la Eurozona (crisis económica en Grecia o el rescate de Irlanda y Portugal). Debido a la presión de la Unión Europea y de los mercados financieros, el gobierno español implementó una serie de modificaciones que incluyen tanto recortes en el gasto público como aumentos en los impuestos (política fiscal contractiva).

Esta estrategia llevada a cabo, estaba formada por gran variedad de modificaciones y uno de los primeros pasos fue la elevación del impuesto sobre el valor añadido. Este impuesto se elevó del 16 % al 18 % en el año 2010, y más tarde en el año 2012 se incrementó al 21 % (*RTVE* noticias, 11 de julio de 2012). Por otra parte, se crearon nuevos tramos en el IRPF con el objetivo de aumentar la carga fiscal, aquellos individuos que contaban con ingresos más elevados y se implementaron aumentos en otros impuestos indirectos. Estas acciones facilitaron una recaudación mayor, pero a pesar de ello, también impactaron negativamente en el consumo de las familias españolas y prolongaron la recuperación económica.

Al mismo tiempo, se llevaron a cabo cambios y disminuciones significativas en el gasto público. Se implementaron reducciones en sectores como la educación y la sanidad, se mantuvieron congelados los sueldos de los trabajadores públicos y las inversiones en infraestructuras se disminuyeron. Además, se aprobó una reforma del sistema de pensiones que incluyó un aumento progresivo de la edad de jubilación. El gobierno aprobó una reforma que establecía que la edad de jubilación pasaría de los 65 años a los 67 años de forma gradual para garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones ante el envejecimiento de la población y el impacto de la crisis en las cuentas públicas.

Estas estrategias consiguieron disminuir el déficit fiscal, que se redujo del -11,1 % en 2009 (como vemos en la tabla anterior), al -6,9 % en 2013. La reducción en el gasto y los aumentos en los impuestos provocaron que la recesión se extendiera de forma notable y elevó la tasa de desempleo a cifras históricas, llegando al 26,1 % en el año 2013 (Informe Anual, Banco de España, 2013). Podemos afirmar por todo esto que el efecto social y económico fue considerable debido a las estrategias implementadas. La presión fiscal provocó por otra parte, un descontento social que derivó en manifestaciones contra los recortes y el incremento de la desigualdad económica.

La política fiscal implementado durante la crisis, también generó ciertos beneficios en el largo plazo, a pesar de la intensidad y dureza de las acciones implementadas. Las reformas estructurales y la disminución del déficit, ayudaron a restablecer la confianza en la economía de nuestro país, lo que permitió una recuperación progresiva del crecimiento a partir del año 2014. La importancia de elaborar estrategias fiscales, más equilibradas, que sean capaces de fusionar el incentivo económico con la sostenibilidad de las finanzas públicas, fueron unas enseñanzas significativas entre la experiencia de España durante esta importante crisis.

2.3. Cambios recientes tras la covid-19

En el año 2019 se produjo una crisis sanitaria que afectó gravemente la salud global, desestabilizó los sistemas médicos y provocó gran cantidad de repercusiones en los diferentes sectores de numerosos países. Esta pandemia fue conocida bajo el nombre de COVID-19 y produjo una grave crisis económica a nivel global, por lo que fue necesario implementar una serie de medidas fiscales excepcionales por parte de los gobiernos. España llevó a cabo una política fiscal expansiva (como hemos mencionado anteriormente reducción de los impuestos y aumento del gasto público), con el objetivo de reducir los impactos económicos provocados por la crisis y conseguir cuanto antes una recuperación económica. Hay que tener en cuenta que España cuenta con una economía que depende en gran medida del sector del turismo y por lo tanto esta situación no permitió una eficacia total de las medidas que se implementaron (Banco de España, 2021).

Para poder mantener la actividad económica en España, desde que comenzó la crisis sanitaria, el gobierno de nuestro país llevó a cabo un incremento del gasto público. Esta medida se tradujo en un aumento de déficit público y por consiguiente de la deuda pública. De acuerdo con las cifras del Banco de España, el déficit público en nuestro país

llegó al 11% del PIB en el año 2020 y la deuda pública se elevó desde el 98,3% del PIB a finales de 2019 hasta el 120% al cierre de 2020. (Banco de España, 2021). Debido a la situación que se estaba viviendo, este aumento de la deuda se produjo junto a una flexibilización de las normativas fiscales a escala europea, lo que facilitó que los países de la Unión Europea pudieran aumentar su desembolso sin enfrentarse posteriormente a penalizaciones.

Una de las medidas más importantes que se implementaron en esta época permitía a las empresas suspender los contratos de los trabajadores sin que fuese necesario su despido, buscando así mantener ese nivel de empleo. La propuesta, en gran parte, era financiada por el Estado e impidió un aumento descontrolado del desempleo. Esta medida clave se denominó Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) y se prorrogaron hasta el 31 de marzo de 2022 en nuestro país (Ministerio de Trabajo y Economía Social, 2021). Con estos instrumentos se logró reducir el impacto de la crisis sobre el mercado de trabajo ya que miles de trabajadores pudieron conservar su empleo.

Por otra parte, se implementaron otras políticas que resultaron ser necesarias para controlar los efectos de la pandemia, pero provocaron un aumento desorbitado del gasto público. Entre ellas podemos destacar las subvenciones a los sectores más afectados por la crisis como la hostelería o el turismo, ayudas directas a los trabajadores autónomos y medidas de apoyo a la liquidez empresarial a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Estas fuentes de financiación posibilitaron que numerosas compañías pudieran seguir llevando a cabo su actividad a pesar del descenso de los ingresos provocado por las limitaciones sanitarias.

Aparte de todas estas acciones que hemos mencionado, el gobierno de España concedió también una serie de aplazamientos fiscales y ayudas con el objetivo principal de mitigar la presión económica sobre los ciudadanos y las empresas españolas. Para las compañías que se acogieron a los ERTE, se implementaron deducciones en la recaudación de impuestos a la Seguridad Social aplazamientos para los sectores más impactados aplazamientos en los pagos tributarios. Por otra parte, se fortaleció el Ingreso Mínimo Vital y se implementaron acciones para asegurar la protección de los grupos más vulnerables.

En España se adoptaron una gran variedad de medidas de política fiscal con el fin de enfrentarse a la crisis generada por la COVID-19. Podemos dividir las medidas llevadas a cabo en diferentes categorías:

- Apoyo a las empresas: facilitación del acceso a liquidez (préstamos), concesión de ayudas directas a autónomos y pymes (ayudas directas), concesión de avales y garantías a empresas (avales y garantías) y aprobación de moratorios fiscales y de pagos a la SS (moratorias).
- Medidas de apoyo al sistema sanitario: creación de nuevos fondos para la investigación (ayudas directas), reducción del IVA en la provisión de material sanitario (reducción de impuestos), refuerzo de los presupuestos regionales (ayudas directas) y garantía de cobertura de servicios sanitarios para los más vulnerables (gasto público).

- Apoyo a los hogares: concesión de ayudas a familias vulnerables (ayudas directas), aprobación de moratorias en el pago de alquileres e hipotecas (moratorias) y refuerzo del sistema de rentas mínimas (prestaciones).
- Protección del empleo: refuerzo del sistema de desempleo (prestaciones), medidas para proteger a los autónomos (ayudas directas) y aplicación de ERTE (subvenciones).

Pese a la progresión lenta de la crisis del COVID-19, las acciones que se implementaron en nuestro país han dejado una alta deuda pública que será necesario administrar en los años próximos. Entre los objetivos a cumplir en el futuro se encuentran la consolidación fiscal sin poner en riesgo la recuperación económica, la estabilidad de las cuentas públicas o el respaldo a los sectores más vulnerables, entre otros. Durante estos últimos años y los que están por llegar, la capacidad que tenga España para combinar el desarrollo económico con una gestión fiscal consciente será necesario para lograr un progreso de la economía española.

CAPÍTULO 3: IMPACTO DE LA POLÍTICA FISCAL EN LAS EMPRESAS

3.1. Influencia de la política fiscal en los costes de las empresas

La política fiscal impacta de una forma directa en la rentabilidad, la capacidad para realizar una inversión y en la competitividad, y por todo ello, juega un papel esencial en la estructura de costes de las empresas. Hay varias situaciones que pueden modificar de forma considerable la estructura financiera de las empresas como las exenciones fiscales, la carga tributaria o los incentivos para la inversión. Todo ello, puede afectar a la posibilidad de expansión y a la capacidad de mantenerse en el mercado.

El impacto de los impuestos indirectos como puede ser el Impuesto de Sociedades, es uno de los efectos más significativos que tiene la política fiscal sobre los costes de las empresas. Este impuesto es aquel que grava las ganancias de las empresas y puede disminuir los fondos que tienen esas organizaciones disponibles para la reinversión y su crecimiento. De acuerdo con la CEOE ([CEOE: Subir la presión fiscal a las empresas lastraría la competitividad y reduciría la inversión nacional y extranjera](#)CEOE), un incremento en la presión fiscal sobre las compañías podría causar una desmotivación a la hora de invertir y, por lo tanto, causar una disminución en la competitividad económica del país.

Por otra parte, los impuestos que son considerados indirectos como puede ser el IVA o los Impuestos Especiales, tienen la capacidad de incrementar los costes tanto de la producción como de la distribución de los productos y servicios. En algunas situaciones, las compañías pueden pasar estos impuestos a los clientes mediante un incremento de los precios, sin embargo, en aquellos sectores donde existe una competencia más intensa, este tipo de acciones pueden resultar ser más complejas y por lo tanto se fuerza a las empresas a cargar con una porción considerable de esa carga fiscal.

Las cotizaciones sociales son otro de los elementos cruciales de la estructura de costes de las empresas. Si se produce un aumento de las aportaciones a la Seguridad Social, esto puede traducirse en un incremento de los costes de contratación de empleados, lo que a su vez podría desmotivar la creación de nuevos puestos de trabajo, incluso promover la deslocalización de la producción a otros territorios con una tributación inferior. Hay que tener en cuenta que las políticas fiscales que se centran en llevar a cabo un incremento de los impuestos a la contratación suelen provocar un impacto desfavorable en la formalización del empleo, fomentando así la economía sumergida.

En cambio, encontramos otra serie de herramientas que son capaces de mitigar los gastos de la empresa y promover la inversión y el desarrollo. La amortización acelerada de los activos, las deducciones o los incentivos a la contratación pueden disminuir la carga fiscal de las compañías y potenciar su liquidez. Existen estrategias que buscan impulsar la innovación y la productividad como pueden ser las políticas de disminución del Impuesto de Sociedades o estímulos a la inversión en la investigación.

Hay que tener en cuenta que los cambios que se lleven a cabo o la estabilidad de la política fiscal desempeñan un papel crucial en la planificación financiera de las compañías. Las modificaciones constantes en las leyes fiscales en algunas ocasiones pueden llegar a provocar incertidumbre por lo que la toma de decisiones en el largo plazo puede ser complicada. Si nos encontramos ante una ausencia de una política fiscal coherente y

estable, esto puede desmotivar la inversión, en particular la externa, influyendo en la competitividad del país en el mercado global.

Lo que hemos podido observar en este apartado es que la política fiscal impacta directamente en los costes de las compañías, modificando su estructura y su capacidad para contratar y para invertir. La existencia de una estructura fiscal equilibrada y enfocada hacia el crecimiento puede favorecer la sostenibilidad de las empresas y su crecimiento económico, mientras que, por otra parte, una carga tributaria elevada puede perjudicar notablemente a la competitividad y disminuir esa creación de empleos antes mencionada. Es esencial que las políticas fiscales de un país se elaboren siempre con una perspectiva global, en la que se debe tener en cuenta tanto las necesidades de financiación del sector público como la estabilidad financiera del conjunto empresarial.

3.2. Efectos de los impuestos directos e indirectos sobre las empresas

La tributación impacta de una manera directa tanto en la inversión, como en la rentabilidad y también en la competitividad de las compañías, y por todas estas razones, se convierte en un elemento crucial en la administración de las empresas. Como hemos visto anteriormente, a lo largo del trabajo hemos distinguido dos tipos de impuestos que afectan a las empresas: los impuestos directos y los indirectos. Los impuestos directos son aquellos que gravan los ingresos o el patrimonio y los indirectos son aquellos que se recaudan por el consumo de productos o servicios.

Los impuestos directos son aquellos que impactan de una forma directa en las ganancias que obtienen las empresas durante su actividad, y, como consecuencia de ello, influyen en la capacidad que tienen para invertir, contratar más trabajadores o expandirse. Como ya sabemos, los impuestos directos que son más relevantes, especialmente para los trabajadores autónomos, son el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas.

El impuesto de sociedades se encarga de gravar las ganancias netas de las diferentes compañías, disminuyendo así la cantidad de recursos que tienen las empresas disponibles para poder reinvertir o para poder desarrollarse. Un incremento en esa carga tributaria puede provocar una reducción de la inversión por parte de los negocios, dado que los empresarios pueden decidir o bien disminuir su actividad o bien mover su empresa a otros territorios que cuenten con una carga fiscal menor (OCDE, 2022).

Por otra parte, las compañías tienen la posibilidad de modificar sus tácticas de financiación, de acuerdo a la fiscalidad que esté vigente. Teniendo en cuenta que los intereses de deuda por lo general se deducen del impuesto sobre sociedades, las compañías tienen la capacidad de optar por endeudarse, en vez de optar por la financiación con recursos propios (Modigliani y Miller, 1958). Esta situación puede incrementar el riesgo económico de las diferentes compañías.

Ahora bien, los impuestos indirectos, como puede ser el impuesto sobre el valor añadido (IVA) o los impuestos especiales, (por ejemplo, sobre el tabaco o el alcohol), impactan en las compañías en su relación con los clientes y los proveedores.

Como sabemos, el IVA es un impuesto que se aplica sobre el consumidor final y, por lo tanto, un incremento del mismo puede provocar una reducción sobre la demanda de esos productos o servicios sobre los que se ha aplicado el incremento del impuesto. Esta situación exige que las compañías asuman una porción de ese impuesto o modifiquen sus tácticas sobre los precios para así poder ser capaces de mantener su competitividad. Cuando esos impuestos indirectos impactan en recursos considerados como esenciales, como puede ser la energía, las compañías sufren un incremento en los gastos de producción. Por ello, podrían encontrarse con una situación en la cual deben disminuir sus márgenes de ganancia o trasladar ese costo adicional, al que se están enfrentando, a los precios finales que paga el consumidor.

También debemos tener en cuenta que en muchas ocasiones las empresas que desarrollan su actividad en mercados globales, pueden verse afectadas si los impuestos que hay en su país son más altos que en otras naciones. Un IVA más elevado puede provocar que los productos que se elaboran en nuestro país pierdan competitividad en los mercados internacionales, pudiendo provocar así que esa producción se empiece a desarrollar en el futuro en otra localización.

Hay que mencionar que una presión fiscal excesiva puede llegar a restringir el progreso y la innovación económica. Por otro lado, aunque los impuestos directos influyen de forma directa en la inversión, en la rentabilidad y en la capacidad de financiación, los indirectos impactan en la competitividad y en los costes de producción.

3.3. El gasto público y su impacto en la demanda de bienes y servicios

En España, el gasto público juega un papel fundamental en la dinámica económica al fomentar la demanda de productos y servicios. Este proceso es más sencillo de comprender si tomamos en cuenta cómo los fondos que usa el gobierno para invertir en el sistema circulan por diferentes canales y producen una respuesta en cadena. Si hablamos en términos financieros, esta situación implica que cuando el gobierno realiza diversos gastos, no solo está adquiriendo productos o servicios de forma instantánea, sino que también está asignando una cantidad de dinero a las empresas, empleados y a la población. Estos individuos que son quienes utilizan ese dinero, incrementan de esta forma el impacto inicial mediante el efecto multiplicador descrito por el economista Keynes. De acuerdo con los datos ofrecidos por el Banco de España (2021), el coeficiente del efecto multiplicador en nuestro país varía en función de la situación económica, pero generalmente se encuentra entre 0,5 y 1,7. Este coeficiente es superior en periodos de recesión económica e inferior en periodos de expansión.

Vamos a ver en primer lugar cómo se realiza esto en la práctica. España, en el año 2023, contaba con un presupuesto de alrededor de los 600.000 millones de euros, y empleaba esos recursos para conseguir diversos objetivos. Una proporción importante de ese dinero se corresponde a las pensiones, que, según la información obtenida del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2023), en el año 2023, excedieron los 171.000 millones de euros. Estos fondos benefician a más de 9 millones de pensionados en nuestro

país, los cuales lo invierten mayormente en artículos que son considerados de primera necesidad. Un jubilado que recibe por ejemplo 1200 € mensuales, podría invertir gran cantidad de ese dinero en alimentos, facturas o medicamentos, manteniendo así en funcionamiento, supermercados, tiendas locales o compañías de servicios eléctricos. Este comportamiento continuo mantiene el consumo, considerado como esencial, particularmente en un país donde la población envejece de una manera muy acelerada. El desembolso en pensiones constituye aproximadamente el 13 % del PIB español, según indica el *País* (23 de febrero de 2025), y a su vez constituye un elemento esencial para la demanda interna.

Posteriormente nos encontramos con el desembolso en sanidad y educación, que son sectores que son administrados en su mayor parte por las comunidades autónomas. Por ejemplo, si hablamos del sector de la salud, al invertir en un hospital de nueva construcción, no solo hay que tener en cuenta el abono de los sueldos de los doctores y enfermeros, sino que también hay que tener en cuenta la adquisición de nuevos equipos y medicamentos. Esta situación produce pedidos a compañías farmacéuticas, tanto nacionales como internacionales, así como productores de tecnología médica. El gasto público en sanidad en nuestro país creció en el año 2022 hasta alcanzar la cifra de más de 97.000 millones de euros, lo que representó un 7,2 % del gasto público total. Esta cantidad se vería incrementada en los años posteriores debido a la inflación y la recuperación post-COVID (Ministerio de Sanidad, 2022). En el ámbito educativo sucede algo muy parecido: por ejemplo, un plan que consiste en la digitalización de las aulas, como los que se han promovido los últimos años, implica llegar a acuerdos con diferentes compañías, que suministran tablets, programas, informáticos o libros de texto. Si este año el gobierno decide invertir cierta cantidad de dinero en la renovación de estos recursos escolares, estos fondos se convierten en negocio para editoriales, empresas tecnológicas o incluso proveedores locales, un efecto directo, que posteriormente se convierte también indirecto cuando los empleados de estas compañías mencionadas invierten sus sueldos.

Tal vez uno de los casos más evidentes de este efecto del reembolso público en la demanda, sea la inversión en proyectos estratégicos o en infraestructuras, particularmente en este momento en el que España está implementando los fondos Next Generation EU, con el cual España recibirá aproximadamente un total de 140.000 millones de euros, de los que 60.000 millones corresponden a transferencias no reembolsables (Ministerio de Hacienda, [Next Generation EU: Ministerio de Hacienda](#)). Para ponernos un poco en contexto, los fondos Next Generation EU son un instrumento excepcional de recuperación temporal que fue aprobado en julio de 2020 por el Consejo europeo y que estaba dotado con 750.000 millones de euros para todo el conjunto de los estados que formaban parte de la Unión Europea. El objetivo principal es hacer frente a las consecuencias, tanto económicas como sociales de la pandemia vivida en los últimos años.

Si hablamos del desembolso en el año 2025 encontramos aspectos interesantes. Después de la pandemia del año 2022, España llevó a cabo un gran desembolso para intentar prevenir el declive económico: los ERTes preservaron los ingresos de millones de empleados, y las ayudas a las pymes evitaron que se produjese un cierre masivo de

empresas. Estas medidas permitieron mantener la demanda en momentos en los cuales es el sector privado estaba paralizado. Actualmente, nos encontramos en un punto en el cual la recuperación económica es mayor y por lo tanto la atención ha cambiado hacia las inversiones productivas. Los recursos europeos están destinando miles de millones de euros en la transición hacia la ecología y la digitalización. Simultáneamente, las pensiones, revalorizadas con el IPC de 2023, siguen creciendo, garantizando de esta forma que las personas jubiladas puedan conservar su capacidad adquisitiva, algo que es esencial en un año como el 2025, donde la inflación podría mantenerse (Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, 2023).

Aun así, hay que tener en cuenta que el desembolso público tiene limitaciones. España soporta una deuda pública que alcanzó prácticamente el 120% del PIB después de la pandemia, y a pesar de que en el año 2024 se redujo al 100% aproximadamente, continúa siendo un dato muy elevado (datos macro, 2024). El gobierno lleva a cabo una inversión excesiva, podría suceder que los mercados demandaran intereses más elevados, incrementando así el precio de los créditos. Por otra parte, si el gobierno asume por ejemplo, recursos materiales, el sector privado podría ser perjudicado. Además, hay que tener en cuenta que no todo el desembolso que se realiza muestra la misma eficiencia, ya que construir por ejemplo una carretera que no se utiliza demasiado produce menos demanda sostenida que invertir en formación tecnológica que está en pleno auge. Por otra parte, si hablamos en términos regionales hay que tener en cuenta que también encontramos ciertas variaciones. En regiones como Extremadura o Castilla-La Mancha, el desembolso público es prácticamente el único impulso económico, mientras que en otros sitios como Madrid o Cataluña también se le añade a un sector privado sólido (INE, 2024).

Por todo ello, podemos decir que, en España, el desembolso público funciona como un potente impulsor de la demanda de productos y servicios, con impactos que se pueden potenciar mediante el multiplicador económico. El impacto que tiene el gasto público es indiscutible, desde las pensiones que mantienen el consumo cotidiano hasta las inversiones en infraestructuras, aunque el triunfo de estas medidas se basa en un balance entre crecimiento, la eficiencia y la deuda.

3.4. Grandes empresas y Pymes

En España, la política fiscal, que abarca tanto impuestos, como desembolsos públicos y acciones de incentivos, repercute de manera diferente en las pequeñas y medianas empresas (pymes) y en las grandes empresas. Esto se debe a las diferencias en su acceso a recursos, capacidad económica y estructura organizativa. España es un país en el cual las pymes constituyen el 99,8% del tejido empresarial, producen más del 62% del Valor Añadido Bruto (VAB) y el 66% del empleo (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023), aunque hay que mencionar que las grandes empresas destacan en términos de ganancias o de facturación y el diseño de la política fiscal es un elemento esencial para comprender su repercusión económica.

Tabla 3.1. Número de empresas según su tamaño en España

	Empresas	%	Variación anual %
Total empresas	3.207.580	100%	-7,0%
Pymes (0-249 asalariados)	3.202.717	99,8%	-7,0%
Grandes (250 o más asalariados)	4.863	0,2%	2,9%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Industria y Turismo (2023)

3.4.1. Impacto en las grandes empresas

Las empresas consideradas en nuestro país como grandes empresas, son generalmente conocidas como las que cuentan con más de 250 trabajadores o aquellas cuya facturación supera los 50 millones de euros o un activo total que sobrepasa los 43 millones (según la definición del banco BBVA, [Clasificación o tipo de empresa por tamaño - ¿cuáles hay? | BBVA](#)). Estas empresas se enfrentan a un contexto fiscal que agrupa altos tipos de impuestos nominales con posibilidades de mejora fiscal.

- Impuesto de Sociedades: la mayoría de las empresas españolas tienen un tipo nominal de Impuesto de Sociedades del 25%, sin embargo, las grandes empresas, en particular, las que cuentan con una facturación superior a los 20 millones de euros, están sometidas a una serie de medidas adicionales, como el tipo mínimo del 15% establecido en el año 2022 para limitar las deducciones (Ley 22/2021). A pesar de esto, el tipo efectivo que estas compañías abonan es notablemente inferior. El tipo efectivo medio de las grandes empresas se sitúa en realidad entre el 16% y el 17%, e incluso algunas multinacionales han conseguido que ese tipo efectivo sea inferior al 10 %. Esto se puede conseguir por varias causas: por una parte, las grandes empresas tienen capacidad económica para contratar a los mejores expertos tributarios, economistas y abogados. Por otra parte, las inversiones en investigación y desarrollo también pueden ofrecer esas deducciones fiscales. Esto muestra una notable desigualdad fiscal si comparamos con el tipo nominal del 25% que enfrentan las pymes (*Expansión*, 2023).
- Gasto público y contratos: las empresas grandes se aprovechan de manera excesiva del desembolso público, particularmente en áreas como la tecnología, la construcción y la defensa. Por ejemplo, a través del plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (2021-2026), respaldado por recursos europeos, grandes compañías han obtenido contratos de millones de euros, mientras que las pequeñas y medianas empresas tienden a quedar relegadas a posiciones secundarias, Funcas (2023, 27 de julio). Esta situación genera una inestabilidad a la hora de acceder a los fondos públicos ya que las grandes empresas siempre suelen tener en un papel predominante.
- Subsidios y presión regulatoria: Por otra parte, las grandes empresas también se benefician de una serie de incentivos fiscales más específicos, como pueden ser por ejemplo los asociados a la digitalización o a la transición energética. Además, también hay que mencionar que son objeto de mayor análisis regulatorio. La

intensificación de la tributación empresarial, como puede ser el impuesto extraordinario a los bancos o las energéticas, ha elevado temporalmente su carga fiscal. Pese a estas presiones, las grandes empresas continúan teniendo una mayor capacidad para ajustarse y mejorar frente a modificaciones fiscales y normativas.

3.4.2. Impacto en las pymes:

En España, el número de pymes alcanza aproximadamente los 2.921 millones en 2024 (según los datos ofrecidos por el ministerio de Industria, comercio y turismo, febrero 2024). Las pequeñas y medianas empresas son más sensibles a las políticas fiscales debido a que cuentan con márgenes de beneficio más pequeños y con menos recursos para poder adaptarse a los cambios en las leyes fiscales.

- **Impuesto de Sociedades:** si bien las empresas que en el periodo fiscal previo hayan obtenido un valor neto de la cifra de negocios menor al millón de euros, pueden aplicar un impuesto de solo el 23% en vez del 25%. Igualmente sigue siendo una cantidad de dinero más elevado que la de las grandes empresas. Esto se debe a que las pequeñas y medianas empresas cuentan con menos alternativas para poder disminuir los impuestos mediante las deducciones fiscales complejas y no disponen de tantos recursos como las grandes empresas para gestionar sus impuestos. Las pequeñas y medianas empresas tienen más dificultades a la hora de crecer debido a diferentes límites. En España hay más de 100 normas que dificultan su expansión. Las empresas que son consideradas más pequeñas, aquellas que tienen menos de 10 trabajadores, son las que se enfrentan a más problemas a la hora de conseguir el objetivo de crecer. Jordi Solé Tuyá, director ejecutivo de Kreedit (consultora financiera), afirma que esas empresas más pequeñas tienen más dificultades por su tamaño. Uno de los principales problemas a los que tienen que hacer frente, es el de la financiación, ya que se tienen que enfrentar a tasas de interés mucho más elevados. Por otro lado, tienen más dificultad para avanzar tecnológicamente o captar talento. Todo ello hace que sea mucho más complicado que se protejan en periodos de crisis. Si se corrigieran todas estas regulaciones que frenan el crecimiento de las pymes, se podrían crear un número elevado de nuevos empleos, esto haría que el crecimiento incrementara y que se recaudara una mayor cantidad de impuestos (*Cinco días*, 4 de enero de 2022).
- **Gasto público y ayudas:** las pequeñas y medianas empresas se benefician más de las ayudas directas y programas más específicos, como puede ser, por ejemplo, el Kit Digital ([Kit Digital | Acelera pyme](#)). El Kit Digital es una iniciativa del gobierno de España, que tiene como objetivo principal ayudar a las empresas a implementar soluciones digitales disponibles en el mercado, con el fin de mejorar su nivel de digitalización. A pesar de esto, hay que tener en cuenta que el acceso a contratos públicos es limitado y la burocracia para conseguir ayudas continúa siendo una dificultad considerable. Por lo general, las pequeñas y medianas empresas no cuentan con los medios administrativos suficientes para poder

competir con las grandes empresas a la hora de obtener contratos públicos, por lo tanto, esto limita su crecimiento.

- Carga regulatoria y cotizaciones: las pymes experimentan una carga tributaria adicional debido a las contribuciones sociales. Hay ciertas medidas que han elevado los gastos operativos de las empresas impactando así en su competitividad, como, por ejemplo, el incremento del salario mínimo o la sugerencia de disminuir el horario de trabajo a menos horas semanales. Estas medidas provocan un incremento en los gastos del trabajo para las pequeñas y medianas empresas y pueden hacerlas menos competitivas ante compañías de mayor tamaño, que cuentan con una capacidad económica mucho mayor para poder ajustarse a estas nuevas medidas.

De acuerdo con el Instituto de Estudios Económicos (IEE) a través de la información obtenida de *La Vanguardia* (18 de diciembre de 2024), España lleva a cabo un esfuerzo fiscal que supera al de la Unión Europea en un 13,7 %. Esta cifra lo que hace es evidenciar que el sistema tributario de nuestro país no es competitivo. A pesar de los impuestos elevados que existen en España, el país no está generando la cantidad monetaria que debería. El IEE señala que España experimenta uno de los incrementos más grandes en la presión fiscal entre los países que se consideran desarrollados, con un aumento de dos puntos, porcentuales entre el año 2018 y el año 2020, mientras que la Unión Europea logró disminuir su presión fiscal en ese periodo de tiempo del que hemos hablado.

El IEE subraya también que las compañías españolas aportan el 32,4 % de la recaudación, en comparación con el 25,8 %, que encontramos en la Unión Europea. Esta situación provoca una "excesiva presión fiscal empresarial" y puede llegar a provocar la deslocalización de inversiones y generar desventajas competitivas.

Por otra parte, el IEE también indica que el impuesto sociedades en nuestro país supera también notablemente al de la Unión Europea, un 25%, en comparación con el 21,3%, y que la tributación sobre el patrimonio también es desfavorable en comparación con la media de la UE. Si hablamos ahora sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), la tasa más alta podría alcanzar incluso 54%, superando notablemente el 39,6% de la UE. (*La Vanguardia*, 18 de diciembre de 2024).

3.5. Incentivos fiscales y su efecto en la inversión de las empresas

Los incentivos fiscales se han transformado en nuestro país en un instrumento fundamental para conseguir incentivar la inversión empresarial, especialmente en ciertas áreas estratégicas, como puede ser la inversión tecnológica, la investigación y desarrollo (I+D), y la generación de empleo. Estos incentivos cubren una serie de ventajas fiscales que lo que hacen es que las diferentes compañías tengan la capacidad de disminuir su presión tributaria, lo que les permite llevar a cabo ciertas inversiones, que, de no ser por estos incentivos, podrían parecer excesivamente costosas o arriesgadas para dichas empresas. Los principales incentivos fiscales que fomenta nuestro gobierno son las exenciones fiscales para las Startups (empresas emergentes), las deducciones por I+D+i (investigación, desarrollo e innovación), las ventajas por inversiones en activos

intangibles (como pueden ser las patentes), y las áreas fiscales especiales como las islas Canarias. A continuación, vamos a desarrollar estos incentivos que acabamos de mencionar.

3.5.1. Deducciones por investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)

Una de las estrategias tributarias esenciales que España emplea para poder incentivar la inversión de las diferentes empresas es la deducción por investigación, desarrollo e innovación, una de las estrategias más innovadoras que existen en Europa. Las compañías tienen la posibilidad de deducirse hasta un 42% de los costes asociados a las actividades de investigación y desarrollo en el Impuesto sobre Sociedades. Este porcentaje puede incrementarse en función de la cantidad que se haya ido invirtiendo en los dos años previos. Por otra parte, si las inversiones se enfocan más en la innovación tecnológica, se puede aplicar una deducción extra que puede alcanzar un 12% (Ministerio de Ciencia e Innovación, 2023).

Este incentivo es ventajoso, principalmente para las pequeñas y medianas empresas, ya que, por sus escasos recursos o su pequeño tamaño, no siempre van a tener la capacidad suficiente como para poder hacer esas inversiones en innovación debido a su elevado coste. Además, estos incentivos también hacen que sea más factible para estas empresas poder competir en sectores esenciales, como, por ejemplo, el avance de nuevas tecnologías. Esta situación favorece el crecimiento económico y potencia la competitividad de los negocios en nuestro país.

Para poder entenderlo de forma más sencilla vamos a poner un ejemplo. Supongamos que una compañía va a destinar 1 millón de euros en investigación y desarrollo. Gracias a esta inversión, podría llegar a reducirse hasta 420.000 € en impuestos, lo que implica que el coste de la inversión disminuya de forma considerable. Gracias a este ahorro, es más fácil que las compañías reinviertan en otros proyectos, en plan un número mayor de trabajadores o puedan lograr que sus procesos de producción sean más eficientes.

3.5.2. Ley de Startups: impulso a las nuevas empresas.

La ley de Startups (Ley 28/2022) ha representado otro progreso fundamental a la hora de impulsar la actividad empresarial en nuestro país, especialmente en áreas tecnológicas y digitales. Esta normativa impone un tipo de gravamen más reducido del 15% en el Impuesto sobre Sociedades para las empresas emergentes durante los cuatro años primeros de su actividad, lo que representa un beneficio bastante considerable en comparación con el tipo de gravamen habitual del 25%. El objetivo de este incentivo también es que las empresas emergentes puedan enfocarse en su expansión, sin que la presión fiscal se convierta en un impedimento para poder progresar (Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2022).

Aparte de esto, esta ley ofrece deducciones para aquellas inversiones que financien a las empresas emergentes tecnológicas, permitiendo deducir hasta un 50 % de lo que invierten en el IRPF, con un límite máximo de 100.000 € cada año. Esta ventaja que acabamos de

mencionar ha permitido impulsar la expansión de capital de riesgo en España, un sector esencial para el crecimiento de las nuevas compañías. Por todo ello, las Startups han crecido en cantidad y en calidad, transformando ciudades en centros de innovación y tecnología (asociación española de Startups, 2023).

3.5.3. Patent Box

El Patent Box es otro incentivo relevante en España, y que tiene como objetivo principal potenciar el crecimiento económico de las empresas, especialmente a través de la creación de diversos activos intangibles, como pueden ser patentes, planos, fórmulas, entre otros. Con esta normativa se permite una reducción de hasta un 60% de los beneficios derivados de la explotación de dichos activos, lo que favorece a las diferentes compañías. El objetivo principal de este incentivo es recompensar a aquellas compañías que transforman sus innovaciones en productos rentables, fomentando así la generación de propiedad intelectual en España, y, por lo tanto, fomentar a su vez la competitividad a nivel global.

Ese tipo de ventajas ha demostrado un éxito especialmente en áreas de tecnología avanzada, como puede ser en el desarrollo de software y aparatos médicos, donde la apropiación intelectual es esencial para el desarrollo de las compañías. También hay que destacar que, el Patent Box, ha jugado un papel fundamental a la hora de captar diferentes empresas extranjeras, que aspiran a beneficiarse de la ventaja fiscal de registrar sus patentes en España.

3.5.4. Zonas fiscales especiales:

Las áreas tributarias especiales como pueden ser las islas Canarias como ofrecen un sistema impositivo favorable para incentivar la inversión en zonas donde podemos encontrar inconvenientes económicos o geográficos. En las Islas Canarias, las compañías tienen la posibilidad de reducirse hasta un 50% de los impuestos, lo cual es particularmente atractivo para empresas de áreas como la tecnología o la energía renovable. Gracias a estas ventajas, las islas Canarias se han convertido en un lugar atractivo para aquellas compañías tecnológicas que aspiran a mejorar su carga tributaria.

Un ejemplo concreto de cómo estos incentivos han influido en la economía local es la compañía Arquimea. Arquimea es una empresa tecnológica que opera a nivel global con el objetivo de contribuir al desarrollo y progreso de la sociedad. En los últimos años. El número de personas que se dedican al sector de investigación y desarrollo ha crecido un 50% en las islas Canarias. Estas cifras se han crecido notablemente a partir de la pandemia, lo que se entiende por el asentamiento de algunas empresas en la zona y el mayor apoyo de las universidades. Sin embargo, lo que realmente ha ayudado a impulsar esta mejora son las atractivas leyes fiscales, de las que se pueden beneficiar este tipo de empresas en Canarias. "Cuando tomamos la decisión de sentarnos en Canarias, una de las cosas que nos atrajo es que tenía incentivos para la I+D mayores de los que hay en otros lugares" (<https://www.laprovincia.es/sociedad/2023/08/23/incentivos-fiscales-canarias->

ciencia-disparan-91274898.html) dijo Rubén Criado quién fue el primero en llegar a Canarias con esa gran idea. Este tipo de inversiones no solo favorecen a las empresas, sino que también influyen de forma positiva tanto en el empleo local como la diversificación económica de la zona.

3.5.5. Bonificaciones por contratación y creación de empleo

Los incentivos fiscales, por otra parte, también otorgan ventajas a la hora de contratar personal de investigación y tecnología, particularmente en el sector que estamos mencionando, el de la investigación y desarrollo. Las compañías que empleen a personal que se dediquen exclusivamente a tareas de investigación, desarrollo e innovación, pueden obtener una disminución del 40 % en las aportaciones empresariales a las cuotas de la Seguridad Social (Ministerio de Trabajo y Economía Social, [Bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social del personal investigador | Servicio Público de Empleo Estatal](#)). Esta acción busca promover la incorporación de personal capacitado, es decir, aquel personal que resulta crucial para la creación de nuevos productos o tecnologías innovadoras.

Los incentivos fiscales en nuestro país son esenciales para conseguir incentivar la inversión empresarial y potenciar la competitividad de las compañías en un mercado internacional. Desde la investigación y el desarrollo, hasta el respaldo a las empresas emergentes y la captación de inversión extranjera, estos incentivos han evidenciado ser un recurso muy efectivo para poder impulsar el desarrollo económico y, por consiguiente, generar empleo. Por otra parte, para potenciar su eficacia, es algo imprescindible simplificar los procesos administrativos, incrementar la accesibilidad para las pequeñas y medianas empresas y finalmente enfocarse en áreas esenciales, como pueden ser la sostenibilidad o las energías renovables, que son áreas clave para el futuro económico de nuestro país.

CONCLUSIONES

Este Trabajo de Fin de Grado nos ha permitido llevar a cabo un análisis integral de la política fiscal en España, examinando su evolución a lo largo de los años y su impacto en el sector empresarial, prestando una atención especial a cómo los instrumentos fiscales (como el gasto público, los impuestos y los incentivos), son capaces de influir en las decisiones empresariales, el desarrollo de las empresas y la competitividad. A través del enfoque teórico-documental, basado en datos oficiales y fuentes académicas, el trabajo ha cumplido con los objetivos planteados inicialmente. Hemos conseguido entender de forma más detallada la interacción que existe entre la política fiscal y el tejido empresarial de nuestro país, además de su relevancia actual en el contexto económico.

En el primer capítulo establecimos los fundamentos teóricos de la política fiscal, definiéndola como una herramienta clave de la política económica que utiliza el gasto público y los impuestos para promover el crecimiento, estabilizar los ciclos económicos y reducir las desigualdades. Se mencionaron los instrumentos clave que componían la política fiscal, tales como el desembolso corriente y de capital, los tributos directos (Impuesto de Sociedades, IRPF) y los indirectos (IVA, impuestos especiales) y las contribuciones sociales, aquellas que financian servicios fundamentales, como pueden ser la educación, las pensiones o la salud. La diferencia entre políticas nos facilitó entender cómo los gobiernos adaptan estos instrumentos de acuerdo a las demandas macroeconómicas existentes. La conexión existente que tiene la política fiscal con la política monetaria, resaltó la importancia de la existencia de una coordinación eficaz para prevenir efectos contrapuestos, como el fenómeno del Crowding out o la discrepancia de objetivos durante las crisis económicas. Considero que este marco teórico estableció una base firme para los estudios históricos que se desarrollaron en los capítulos posteriores.

El capítulo segundo examinó la progresión de la política fiscal en España durante 3 etapas fundamentales: la reforma fiscal de los años 70, la crisis financiera de 2008 y las modificaciones post COVID-19. La reforma de la década de 1970, bajo la dirección de Enrique Fuentes Quintana, representó un punto de inflexión a la hora de actualizar el sistema fiscal del franquismo, aumentando la equidad y la capacidad de recaudación, a través de acciones como el impuesto sobre el patrimonio, la batalla contra el fraude fiscal y el fomento del trabajo. Al margen de la resistencias, políticas y sociales que se vivieron en aquel momento, esta reforma estableció los cimientos para un sistema tributario más acorde con los principios democráticos y preparó el terreno para la implementación del IVA en el año 1986.

En el contexto de la crisis del año 2008, la política fiscal experimentó un paso del enfoque expansivo, con acciones como el plan E y disminuciones en el IRPF, a una etapa contractiva, caracterizada por incrementos del IVA (desde el 16 % hasta el 21 %), reducciones en salud y educación y la reforma de las pensiones. Estas acciones consiguieron disminuir el déficit público del -11,1 % en el año 2009, al menos 6,9 % en el 2013, sin embargo, hay que mencionar que extendieron la recesión e implementaron el

desempleo al 26,1 %, evidenciando los costes sociales de estas estrategias.

Por otro lado, la crisis del COVID-19 demandó una política fiscal expansiva, nunca antes vista, implementando acciones como los ERTE, subsidios, directos a pequeñas y medianas, empresas y aplazamientos fiscales. Disminuyeron el problema económico, pero elevaron la deuda pública al 120 % del PIB en el 2020; la captación de las regulaciones fiscales europeas y los fondos Next Generation EU han sido esenciales para la recuperación, aunque presentan el reto de administrar esa deuda en el largo plazo. Estos periodos históricos que ha experimentado la sociedad española evidencian la habilidad que tiene la política fiscal para poder ajustarse a situaciones de crisis, pero también subrayan la importancia de balancear el incentivo económico con la sostenibilidad tributaria y la unión social.

El tercer capítulo detalla el efecto de la política fiscal en las compañías, distinguiendo entre las grandes corporaciones y las pequeñas y medianas, empresas, denominadas como pymes, que constituyen el 99,8 % del tejido empresarial español y que crean el 66 % del empleo. Los impuestos directos, como el Impuesto de Sociedades (con un tipo nominal del 25 %) disminuyen los fondos disponibles para la reinversión, particularmente en las pequeñas y medianas empresas, que se encuentran con tasas efectivas más elevadas (23 % para empresas con ingresos inferiores a 1 millón de euros) debido a su limitada, habilidad para acceder a deducciones complejas. Por otro lado, las grandes compañías alcanzan tasas efectivas que oscilan entre el 16 % y el 17 %, debido a su acceso a consultores fiscales y deducciones por investigación, desarrollo e innovación. Los impuestos indirectos, como pueden ser el IVA, elevan los gastos de producción y distribución, impactando en la competitividad, particularmente en áreas que cuentan con una intensa competencia, y donde es complicado repercutir esos costes al usuario final. Al incrementar los costes de trabajo, las cotizaciones sociales desmotivan la contratación, especialmente en las pequeñas y medianas empresas y esto puede promover la economía sumergida. En cambio, el desembolso público funciona como un impulsor de la demanda, estimando un efecto multiplicador de 0,5 a 1,7, estimulado por inversiones en pensiones (171.000 millones de euros en 2023), salud (97.000 millones en 2022), educación y proyectos estratégicos como los fondos Next Generation EU (140.000 millones hasta 2026). No obstante, hay que mencionar que las pequeñas y medianas empresas se encuentran con obstáculos para poder obtener contratos públicos y ayudas, como puede ser el Kit Digital, a causa de la burocracia y la rivalidad con las grandes corporaciones, que son las que controlan áreas como la tecnología y la edificación.

Un punto a destacar del trabajo es la importancia de los incentivos fiscales para promover la inversión y la innovación. Las deducciones por investigación, desarrollo e innovación (hasta un 42 % en el impuesto de sociedades) han promovido la investigación en áreas tecnológicas, favoreciendo tanto pequeñas y medianas empresas como las grandes empresas. La ley Startups (con una reducción del 15 % durante cuatro años) ha potenciado el entorno emprendedor. El Patent Box (reducción de 60 % en ganancias por activos intangibles) ha impulsado la generación de propiedad intelectual, en particular, en

sectores, como la tecnología y la farmacia, mientras que zonas fiscales especiales como las islas Canarias, han captado inversión extranjera, como en el caso de Arquimea. La incentivación por contratación (que pueden ascender hasta el 40 % de las cotizaciones sociales para personal de investigación) ha simplificado la incorporación de personal especializado. No obstante, la complejidad en la gestión y la escasez de los recursos restringen el acceso de las pequeñas y medianas empresas a estos tipos de incentivos, lo que vuelve a demostrar las desigualdades existentes en el tejido empresarial.

En términos generales, este TFG demuestra que la política fiscal es un elemento esencial para el progreso económico y empresarial en nuestro país, aunque su influencia puede ser variada. Pesa la importancia que tiene sobre el empleo y el valor añadido bruto, las pequeñas y medianas empresas se encuentran con más retos debido a su vulnerabilidad a la presión tributaria y su limitado, acceso a incentivos y contratos públicos. Las grandes empresas, por otra parte, tienen una mayor habilidad y capacidad de acceso a recursos, obtienen beneficios excesivos de las políticas fiscales, lo que subraya la necesidad de acciones más inclusivas. La estabilidad tributaria y la simplificación de procedimientos administrativos son fundamentales para impulsar la inversión, en particular, en un escenario en el que la deuda pública es elevada y existen presiones inflacionistas. Además, el estudio histórico que hemos realizado, indica que estas estrategias fiscales expansivas resultan eficaces en situaciones de crisis, aunque deben ser complementadas con estrategias de consolidación fiscal para evitar desequilibrios en el largo plazo.

Dentro de las restricciones de este estudio, cabe destacar que el enfoque teórico y documental, que, a pesar de ser riguroso, podría ser complementado con análisis empíricos o investigaciones de casos prácticos para poder medir con una mayor exactitud, cuál es el efecto de la política fiscal en áreas más concretas. Estas restricciones generan oportunidades para futuras investigaciones, en las que las investigaciones de casos prácticos o las comparaciones con otras naciones de la Unión Europea pueden ser muy interesantes y nos pueden dar otra visión más completa.

En conclusión, este TFG no solo aporta a la comprensión de la conexión entre la política fiscal y las empresas, sino que también resalta la importancia de elaborar políticas fiscales que sean balanceadas y que fomenten la competitividad, la innovación y la justicia entre pequeñas y medianas empresas. El ejemplo de nuestro país evidencia una política fiscal que esté diseñada de forma adecuada, puede ser capaz de impulsar el crecimiento, sin embargo, necesita de una perspectiva estratégica que mezcle estímulos económicos, sostenibilidad tributaria y respalde los sectores más desfavorecidos. Este trabajo representa una base sólida sobre la política fiscal y que puede ser de gran utilidad para aquellas personas que quieran introducirse en el tema. Por otra parte, creo que puede ofrecer una base sólida para futuras investigaciones y contribuciones al debate sobre la política fiscal en un contexto económico mundial en continuo cambio.

REFERENCIAS

- Cuadro-Sáez, L., López-Vicente, F. S., Párraga Rodríguez, S., & Viani, F. (2020). *Medidas de política fiscal en respuesta a la crisis sanitaria en las principales economías del área del euro, Estados Unidos y Reino Unido*. Banco de España. Recuperado el 27 de abril de 2025, de Banco de España. [Medidas de política fiscal en respuesta a la crisis sanitaria en las principales economías del área del euro, Estados Unidos y Reino Unido. Documentos Ocasionales N.º 2019.](#)
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2012). *Macroeconomía* (11ª ed.). McGraw-Hill.
- González, J. (2012). *Política fiscal*. Eumed.net. https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/joqg/politica_fiscal.html
- Hernández de Cos, P. (2010). El papel de la política fiscal en la crisis económica. *Presupuesto y Gasto Público*, 59, 39–54. Instituto de Estudios Fiscales.
- Jose Francisco Bellod Redondo, 2015. "[Plan E: la estrategia keynesiana frente a la crisis en España,](#)" *Revista de Economía Crítica*, Asociación de Economía Crítica, vol. 20, pages 4-22.
- Medrano Medrano, L. (2014). *Políticas fiscales en España durante la crisis* (Trabajo Fin de Grado). Universidad de Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa.
- Pan-Montojo, J. (2015). Entre la reforma y las contrarreformas: Una historia política de la fiscalidad española en la democracia. En *Entre la reforma y las contrarreformas: Una historia política de la fiscalidad española en la democracia* (pp. 557–590). Publicacions de la Universitat d'Alacant.
- Segundo Vicente. (2015). *Introducción a la macroeconomía: El modelo keynesiano simple*. Universidad del País Vasco. Recuperado el 27 de abril de 2025, de OCW UPV/EHU.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Macmillan.
- Gobierno de España. (2008). *Plan español para el estímulo de la economía y el empleo*. Gobierno de España.
- Fundación Princesa de Asturias. (1989). *Enrique Fuentes Quintana - Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 1989*. Fundación Princesa de Asturias. <https://www.fpa.es/es/premios-princesa-de-asturias/premiados/1989-enrique-fuentes-quintana/?texto=trayectoria>
- BBVA. (2019, 10 de abril). *Keynes para dummies: ¿De qué se habla cuando se habla del modelo keynesiano?* BBVA. <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/keynes-para-dummies-de-que-se-habla-cuando-se-habla-del-modelo-keynesiano/>
- Banco de España. (s. f.). *Contabilidad nacional: Bloques históricos*. Banco de España. <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-estadisticas/historicas/bloques/contabilidad-nacional.html>
- RTVE. (2012, 9 de junio). *Irlanda, Grecia y Portugal: Tres rescates soberanos que han funcionado de forma distinta*. RTVE. <https://www.rtve.es/noticias/20120609/irlanda-grecia-portugal-tres-rescates-soberanos-han-funcionado-forma-distinta/534101.shtml>
- Banco de España. (2013). *Informe Anual 2013*. Banco de España. Recuperado de <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/13/Fich/inf2013.pdf>
- Cinco Días. (2023, 15 de septiembre). *Lehman Brothers: 15 años ya de una quiebra que cambió el mundo*. Cinco Días. <https://cincodias.elpais.com/companias/2023-09-15/lehman-brothers-15-anos-ya-de-una-quiebra-que-cambio-el-mundo.html>
- RTVE.es. (2012, 11 de julio). *El Gobierno sube el IVA del 18 al 21% y el reducido del 8 al 10%*. RTVE.es. <https://www.rtve.es/noticias/20120711/gobierno-sube-iva-del-18-21-reducido-del-8-10/545160.shtml>
- Junta de Andalucía. (2021, 9 de junio). *Estructura del sector público en España*. EDEA. <https://eeda.juntadeandalucia.es/bancorecursos/file/8ae03e12-95df-44c9-a0c2->

[97431db37c47/1/esan_2021060912_9235227.zip/2_estructura_del_sector_publico_en_espana.htm?temp.hn=true&temp.hb=true](https://datosmacro.expansion.com/estado/gasto/espana)

Datosmacro. (2025, abril 27). *España - Gasto público 2024*. <https://datosmacro.expansion.com/estado/gasto/espana>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2005). *Clasificación económica del gasto público*. Exposición de motivos del Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2006. https://www.apartados.hacienda.gob.mx/presupuesto/temas/ppef/2006/temas/expo_motivos/em02.pdf

El País. (1977, octubre 26). *El Congreso aprobó la reforma fiscal*. https://elpais.com/diario/1977/10/26/portada/246668402_850215.html

BBVA. (2025, abril 25). *¿Qué son los impuestos indirectos?* <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ae/financiacion/impuestos-indirectos.html>

Gaspar, V., & García-Escribano, M. (2017, octubre 11). *Desigualdad: La política fiscal puede corregir la situación*. Fondo Monetario Internacional. https://www.imf.org/es/Blogs/Articulos/2017/10/11/inequality-fiscal-policy-can-make-the-difference?utm_source

El País. (2020, marzo 31). *La deuda pública bajó al 95,5% del PIB en 2019 y queda por debajo del objetivo de Bruselas*. <https://elpais.com/economia/2020-03-31/la-deuda-publica-bajo-al-955-del-pib-en-2019-y-queda-por-debajo-del-objetivo-de-bruselas.html>

Nieves, V., & Jiménez, F. S. (2021, junio 11). *La deuda pública de España alcanza cifras históricas: supera el 125% del PIB, máximos no vistos desde 1881*. *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11266287/06/21/La-deuda-publica-de-Espana-alcanza-cifras-historicas-supera-el-125-del-PIB-maximos-no-vistos-desde-1881-.html>

Martín Ocete, J. (2022, julio 13). *Política fiscal contractiva y expansiva*. Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF). <https://www.ineaf.es/tribuna/politica-fiscal-contractiva-y-expansiva/>

DKV. (s.f.). *Plan Estatal de Vivienda*. DKV. <https://dkv.es/corporativo/blog-360/inclusion/plan-estatal-de-vivienda#:~:text=El%20plan%20estatal%20de%20vivienda%20es%20una%20ley%20realizada%20por,actualmente%20del%202022%20al%202025.>

Cuadro-Sáez, L., López-Vicente, F. S., Párraga Rodríguez, S., & Viani, F. (2020). *Medidas de política fiscal en respuesta a la crisis sanitaria en las principales economías del área del euro, Estados Unidos y Reino Unido* (Documento Ocasional N.º 2019). Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/20/Fich/do2019.pdf>

Instituto de Crédito Oficial. (s.f.). *Líneas de Avales ICO COVID-19*. <https://www.ico.es/ico/linea-avales-covid-19>

Banco de España. (2021). *Informe Anual 2020*. https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/20/Fich/InfAnual_2020.pdf

Banco de España. (2021). *Informe Anual 2020*. https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/20/Fich/InfAnual_2020-IA.pdf

Banco de España. (2022). *Informe Anual 2021*. https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/21/Fich/InfAnual_2021.pdf

Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). (2022, febrero 23). *Publicada la prórroga de los ERTE durante el mes de marzo de 2022*. <https://www.sepe.es/HomeSepe/es/que-es-el-sepe/comunicacion-institucional/noticias/detalle->

[noticia?folder=/SEPE/2022/Febrero/&detail=Publicada la prorroga de los ERTE durante el mes de marzo de 2022](#)

García Abad, G. (2018, 2 de agosto). *Así afecta la presión fiscal a las empresas*. Sage. Recuperado el 27 de abril de 2025, de Sage. [Así afecta la presión fiscal a las empresas | Sage Advice España](#)

Banco de España – documentos de trabajo: “fiscal multipliers in turbulent times: the case of Spain” (2013)

Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2023). “Informe sobre el sistema de pensiones 2023”. Madrid: Gobierno de España.

Secretaría de Estado de la Seguridad Social y Pensiones. (2023, 24 de febrero). *El gasto en pensiones contributivas se sitúa en el 11,7% del PIB*. Revista Seguridad Social. <https://revista.seg-social.es/-/el-gasto-en-pensiones-contributivas-se-sit%C3%BAa-en-el-11-7-del-pib>

Datosmacro. (2023). *España - Gasto público Salud 2023*. <https://datosmacro.expansion.com/estado/gasto/salud/espana>

Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social. (2023). *Gasto sanitario público: millones de euros, porcentaje sobre el PIB y euros por habitante según los países de Unión Europea (UE-27)*. https://www.sanidad.gob.es/estadEstudios/sanidadDatos/tablas/tabla30_1.htm

Ministerio de Hacienda. (s.f.). *Next Generation EU*. <https://www.hacienda.gob.es/ES/CDI/Paginas/FondosEuropeos/Fondos-relacionados-COVID/Next-Generation.aspx>

Ministerio de Hacienda. (s.f.). *Next Generation EU*. <https://www.hacienda.gob.es/ES/CDI/Paginas/FondosEuropeos/Fondos-relacionados-COVID/Next-Generation.aspx>

BBVA. (2023, 25 de abril). *Clasificación o tipo de empresa por tamaño - ¿cuáles hay?* <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ae/cuentas/clasificacion-de-empresas-por-tamano.html>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2023). *Estadísticas PYME: Estructura y dinámica empresarial en España*. Madrid: Subdirección General de Emprendimiento y Pyme.

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019). *Marco Estratégico en política de PYME 2030*. <https://industria.gob.es/es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20PYME.pdf>

Prieto, J. (1977, 26 de octubre). *Resumen de la ley de Medidas Fiscales de Urgencia*. El País. https://elpais.com/diario/1977/10/26/espana/246668405_850215.html

Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). (2018, 17 de julio). *Subir la presión fiscal a las empresas lastraría la competitividad y reduciría la inversión nacional y extranjera*. <https://www.ceoe.es/es/ceoe-news/fiscalidad/ceoe-subir-la-presion-fiscal-las-empresas-lastraria-la-competitividad-y>

Jefatura del Estado. (2021). *Ley 22/2021, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2022*. Boletín Oficial del Estado. Recuperado el 27 de abril de 2025, de BOE. [Ley 22/2021, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2022](#).

Gómez, J. L. (2025, 27 de marzo). *El 82% de las empresas beneficiarias de 'Kit Consulting' también lo son de 'Kit Digital'*. El País. <https://elpais.com/economia/2025-03-27/el-82-de-las-empresas-beneficiarias-de-kit-consulting-tambien-lo-son-de-kit-digital.html>

Servimedia. (2024, 18 de noviembre). *El IEE critica que el esfuerzo fiscal en España supera en un 14% al de la UE y alerta de un sistema fiscal “poco competitivo”*. <https://www.servimedia.es/noticias/iee-critica-esfuerzo-fiscal-espana-supera-14-ue-alerta-sistema-fiscal-poco-competitivo/1411019603>

Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. (s.f.). *Kit Digital*. Acelera pyme. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www.acelerapyme.gob.es/kit-digital>

Expansión. (2025, abril 27). *¿Es cierto que en España las grandes empresas pagan menos por el*

Impuesto de Sociedades que las pequeñas y medianas? Expansión. <https://www.expansion.com/economia-para-todos/impuestos/es-cierto-que-en-espana-las-grandes-empresas-pagan-menos-por-el-impuesto-de-sociedades-que-las-pequenas-y-medianas.html>

SERVIMEDIA. (2024, noviembre 18). *El IEE critica que el esfuerzo fiscal en España supera en un 14% al de la UE y alerta de un sistema fiscal “poco competitivo”*. La Vanguardia. <https://www.lavanguardia.com/economia/20241118/10117101/iee-critica-esfuerzo-fiscal-espana-supera-14-ue-alerta-sistema-fiscal-poco-competitivo-agenciaslv20241118.html>

Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible. (s.f.). *Inversiones directas con cargo al Plan de Recuperación*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www.transportes.gob.es/ministerio/proyectos-singulares/prtr/transporte/inversiones-directas-de-mitma-con-cargo-al-plan-de-recuperacion>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2024, febrero). *Cifras PYME. Datos febrero 2024*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de https://industria.gob.es/es/estadisticas/Cifras_PYME/CifrasPYME-febrero2024.pdf

Cinco Días. (2022, enero 3). *¿Por qué las pymes españolas aún no se han digitalizado?* El País. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/01/03/pyme/1641239612_870652.html

SERVIMEDIA. (2024, noviembre 18). *El IEE critica que el esfuerzo fiscal en España supera en un 14% al de la UE y alerta de un sistema fiscal “poco competitivo”*. La Vanguardia. <https://www.lavanguardia.com/economia/20241118/10117101/iee-critica-esfuerzo-fiscal-espana-supera-14-ue-alerta-sistema-fiscal-poco-competitivo-agenciaslv20241118.html>

Ministerio de Ciencia e Innovación. (s.f.). *Fiscalidad y bonificaciones por actividades de I+D+i*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de https://www.ciencia.gob.es/dam/jcr%3A316e67bc-f848-44b4-acea-fed0827e8782/Informacion_relacionada.pdf

Jefatura del Estado. (2022). *Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes*. Boletín Oficial del Estado. Recuperado el 27 de abril de 2025, de BOE. [Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes.](https://www.boe.es/boe/Ley_28_2022_de_21_de_diciembre_de_fomento_del_ecosistema_de_las_empresas_emergentes.html)

Albrizio, S., & Geli, J. F. (2021). Un análisis empírico de los factores que pueden potenciar la efectividad del programa Next Generation EU. *Boletín Económico*, 4, 1–14. Banco de España. Recuperado de [Un análisis empírico de los factores que pueden potenciar la efectividad del programa Next Generation EU](https://www.bancomadrid.es/boletines/boletin-economico/4/2021/analisis-empirico-de-los-factores-que-pueden-potenciar-la-efectividad-del-programa-next-generation-eu). Artículos Analíticos. Boletín Económico 4/2021.

Pascual Cortés, R. (2025, febrero 23). *Cuando la lucha es entre generaciones, pero también entre clases*. El País. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2025-02-23/cuando-la-lucha-no-es-entre-generaciones-sino-entre-clases.html>

Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital (2022). *Ley de Startups: Fomento del emprendimiento en sectores tecnológicos*. Recuperado de: [mineco.gob.es](https://www.mineco.gob.es/)

FI Group. (2024, julio 8). *Patent Box: Impulsando la I+D+i con incentivos fiscales*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://es.fi-group.com/patent-box-impulsando-la-idi-con-incentivos-fiscales/>

Gobierno de Canarias. (s.f.). *Incentivos fiscales a la I+D+i*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www3.gobiernodecanarias.org/aciisi/obidic/incentivos-fiscales/>
<https://www.arquimea.com/es/>

Pavés, V. (2023, agosto 23). *Los incentivos fiscales de Canarias para la ciencia disparan el empleo en la I+D*. *La Provincia*. Recuperado de <https://www.laprovincia.es/sociedad/2023/08/23/incentivos-fiscales-canarias-ciencia-disparan-91274898.html>

Servicio Público de Empleo Estatal. (s.f.). *Bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social del personal investigador*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www.sepe.es/HomeSepe/es/empresas/informacion-para-empresas/bonificaciones->

[ayudas/bonificaciones-personal-investigador.html](#)

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2023). *Estructura y Dinámica Empresarial en España*. Recuperado el 27 de abril de 2025, de https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Estadisticas_Territoriales/Estructura-Dinamica-Empresarial-2023.pdf

Banco de España. (n.d.). ¿Qué es la política monetaria?. Banco de España. Recuperado el 27 de abril de 2025, de Banco de España. <https://www.bde.es/wbe/es/areas-actuacion/politica-monetaria/preguntas-frecuentes/politica-monetaria-y-estabilidad-precios/que-es-politica-monetaria.html>

Martín Ocete, J. (2022, 13 de julio). *Política fiscal contractiva y expansiva*. INEAF. Recuperado el 27 de abril de 2025, de INEAF. <https://www.ineaf.es/tribuna/politica-fiscal-contractiva-y-expansiva/>

Funcas. (2023, 27 de julio). *¿A qué empresas y sectores están llegando los fondos NGEU?* <https://www.funcas.es/articulos/a-que-empresas-y-sectores-estan-llegando-los-fondos-ngeu/>